جامعة بنها
كلية التجارة

برنامج مهارات التسويق والبيع

محاسبة التسويق الدولية

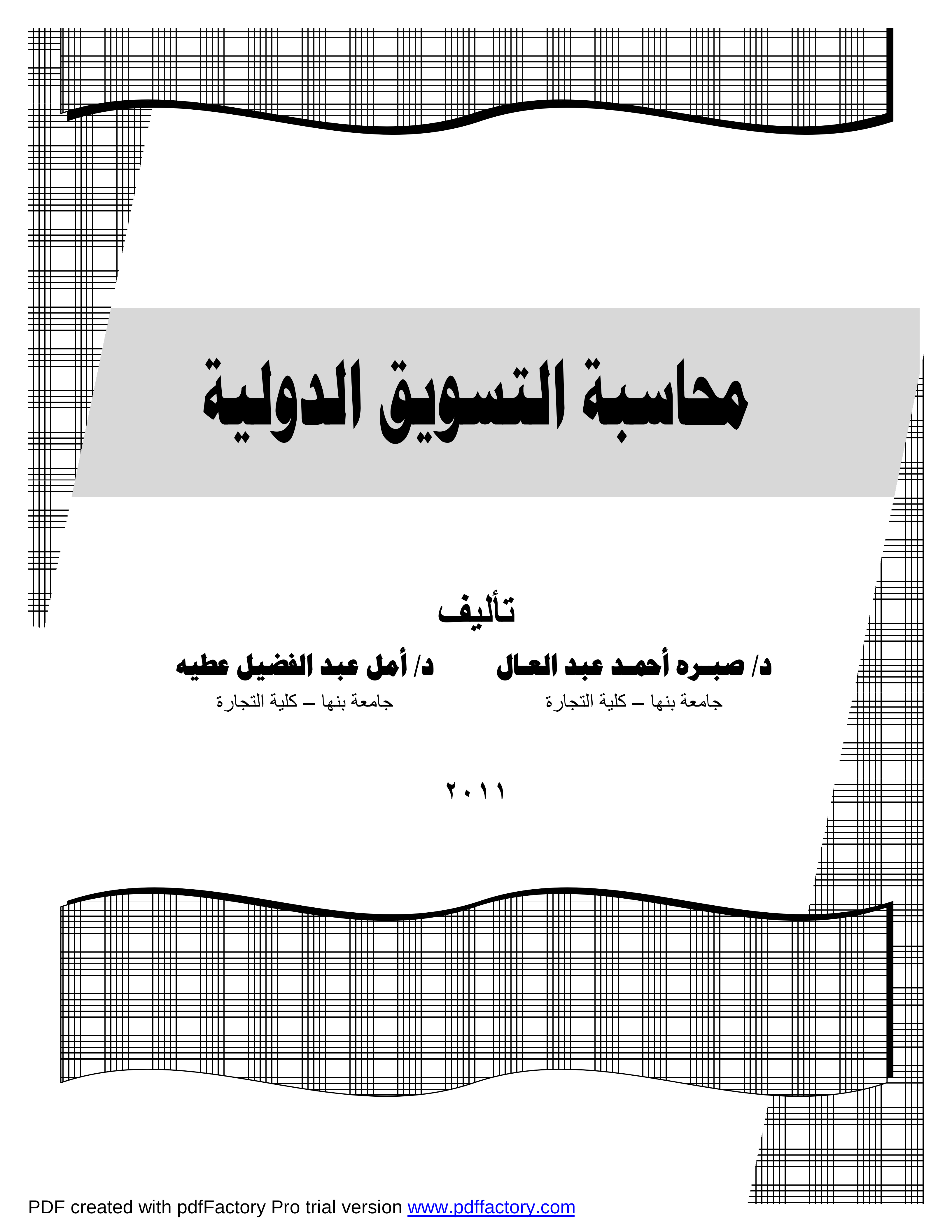
المستوى الثالث – فصل دراسى أول

كود (٢٥٣)

تأليف

د/ صبرة أحمد عبد العال　　　　د/ أمل عبد الفضيل

جامعة بنها كلية التجارة



محاسبة التسويق الدولية

تأليف

د/ صبـره أحمـد عبد العـال

جامعة بنها – كلية التجارة

د/ أمل عبد الفضيل عطيه

جامعة بنها – كلية التجارة

٢٠١١

الجــزء الأول

دكتور

صبره أحمد عبد العال

A

أدت التطورات الاقتصادية والسياسية السريعة والمتلاحقة إلى حدوث تطورات في أسواق المال العالمية، وزيادة حركة انتقال عوامل الإنتاج بين دول العالم مما نتج عنه نمو وزيادة حجم التجارة العالمية، كما اتجهت المنشآت الاقتصادية إلى ممارسة أنشطتها خارج الحدود الإقليمية للدولة التي توجد بها، مما أدى إلى ظهور الشركات الضخمة التي تمارس أعمالها على نطاق دولي.

وتتعدد أنشطة ومعاملات هذه الشركات، فقد تكون في صورة عمليات تصدير واستيراد "**Export & Import**"، أو قد تكون في شكل استثمارات في شركات أجنبية أو إنشاء فروع "**Branches**" أو شركات تابعة "**Subsidiaries**" في دول أخرى، وفي هذه الحالة يطلق على الشركة مصطلح "الشركة متعددة الجنسيات" **Multinational Co.**، أو أنها شركة دولية **International Co.** كما قد تكون هذه الشركات التابعة للشركة المتعددة الجنسيات أو الدولية مملوكة بالكامل أي بنسبة ١٠٠% للشركة الأم، كما قد تكون الملكية مشتركة "**Joint Venture**" بينها وبين الدولة المضيفة، وهذا هو النمط السائد الآن.

وتعتبر الشركات الدولية من السمات المميزة للقرن العشرين، فقد انتشرت في السبعينات من هذا القرن وزاد عددها وتضاعفت عملياتها بدرجة ملحوظة. كما تعد الشركات الدولية صورة جديدة من صور التوسع وخاصة في الدول النامية، وذلك عن طريق إنشاء فروع أو وحدات تابعة في تلك الدول وذلك حتى يمكن تطوير وتنمية اقتصاديات هذه الدول.

فهناك بعض الدول يتوافر بها أسواق مالية نشطة يمكن من خلالها الحصول على رؤوس الأموال اللازمة للاستثمار، إلا أن هذه الأموال لا تجد فرص مناسبة للاستثمار في هذه الدول حيث لا تحقق العائد المناسب، وذلك نظراً لارتفاع تكلفة عوامل الإنتاج ممثلة في تكاليف الخامات والعمالة والطاقة، لذلك بدأت هذه الأموال تبحث عن فرص استثمارية أفضل لتحقيق أرباح أعلى وذلك في دول أخرى تنخفض فيها تكلفة عوامل الإنتاج.

وتتمثل أهم دوافع المنشآت للاستثمار خارج الحدود الإقليمية للدولة التي تنتمي إليها فيما يلي:

١- انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في الدول المزمع الاستثمار فيها.

٢- البحث عن أسواق وقنوات توزيع خارجية.

٣- مواجهة المنافسة الخارجية ومحاولة التغلب عليها في أسواق الدولة المضيفة.
٤- ضرورة الاستثمار في الخارج والخوف من فقدان السوق المحلي.
٥- توطيد العلاقات مع الدول المزمع الاستثمار فيها.

ونظراً لأهمية الشركات الدولية وأهمية الدور الذي تلعبه في الاقتصاد العالمي، فقد كانت هذه الشركات محل دراسة واهتمام المنظمات الدولية والهيئات العلمية وعلماء الاقتصاد والقانون والإدارة. فقد قام سكرتير الجمعية العامة للأمم المتحدة بتكليف مجموعة من الخبراء الدوليين تحت إشراف المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لها بدراسة دور هذه الشركات في العلاقات الدولية وعملية التنمية، كما قام الكونجرس الأمريكي بإجراء العديد من الدراسات حول دور هذه الشركات في الدول النامية وذلك تحت إشراف اللجنة الاقتصادية به.

ونظراً لأهمية الشركات الدولية ونمو وزيادة استثماراتها واتساع نطاقها الجغرافي، إضافة إلى أن الدلائل تشير إلى أن التوسع في مثل هذه الأنشطة سيستمر، لذلك فسوف تتناول الدراسة في هذا ظاهرة الشركات الدولية من خلال الموضوعات الرئيسية التالية:

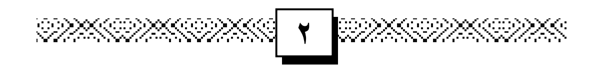
١- الشركات الدولية – مفاهيم وأسس عامة.
٢- سعر الصرف.
٣- المحاسبة عن العمليات التي تتم بالعملة الأجنبية.
٤- عقود الصرف الآجلة والمستقبلية.
٥- تسعير التحويلات الدولية.

وعلى ذلك فقد جاءت الدراسة في هذا المؤلف في خمس وحدات تعليمية حيث تم تخصيص وحدة لكل موضوع من الموضوعات السابقة.

وأسأل الله العلي القدير أن يحقق هذا الكتاب المنفعة المرجوة منه لكل من يطلع عليه، كما أسأله الهداية والتوفيق،،،

وآخر دعواهم أن الحمد لله رب العالمين،،،

المؤلف
د. صبره أحمد عبد العال



فهرس الجزء الأول

تم بحمد الله

١/ الوحدة التعليمية الأولى

الشركات الدوليـــة
(مفاهيم وأسس عامة)

١/١- أنواع وأهداف الشركات الدولية.
٢/١- السمات والمعالم الأساسية للشركات الدولية.
٣/١- الشركات الدولية ودورها في الدول النامية.

١/١- أنواع وأهداف الشركات الدولية

١/١/١- أنواع الشركات الدولية

نظراً لأن الشركات الدولية تمارس أعمالها في العديد من الدول، أي في ظل بيئات مختلفة من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والثقافية فقد نتج عن هذا التباين اختلاف الأشكال القانونية لهذا النوع من الشركات.

ومما لاشك فيه أنه من الصعب وضع مفهوم واحد واضح ومحدد ومتفق عليه لهذا النوع من الشركات التي تمارس نشاطها على نطاق دولي وذلك نظراً للاختلافات العديدة المرتبطة بالبيئة التي تمارس فيها هذه الشركات أعمالها.

ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من هذه الشركات التي تمتلك استثماراً مباشراً في الخارج:

١- الشركات الوطنية: "National Firms"

وهي شركات محلية تقوم بعمليات خارجية وتحتفظ بأصولها السائلة بعملة الدولة الأم أي بعملة الدولة التي بها المركز الرئيسي أو الشركة الأم وتهدف إلى تعظيم أرباحها بينما تحقق الفروع الخارجية أرباحاً إسمية فقط.

٢- الشركات الدولية: "International Corporation"

تقيم الشركة الدولية مركزها الرئيسي في دولة ما ولكنها لا تدين بالولاء لأي دولة، وتهدف الشركة الدولية إلى تعظيم أرباحها العالمية.

والشركة الدولية من وجهة النظر القانونية هي تلك الشركة التي تنشأ نتيجة اتفاق دولي، ومن ثم فإن وصفها بالدولية لا يعتمد على دولية نشاطها، بل يستند إلى دولية الاتفاق الخاص بشأنها.

٣- الشركات المتعددة الجنسيات: "Multinational Corporation"

تمارس هذه الشركات نشاطها الاقتصادي في الدولة التي تقام فيها كمنشأة محلية، حيث تستخدم قوة عمل محلية وتتعامل مع موردين محليين وذلك بهدف تعظيم أرباح الشركة الأم إلى جانب الشركات التابعة أو الفروع.

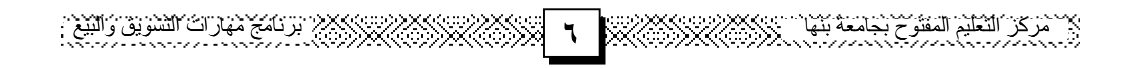
ويفرق خبراء القانون الدولي بين الشركة الدولية والشركة المتعددة الجنسية، فالشركة الدولية تنشأ بموجب اتفاقية دولية بين عدة حكومات وتحدد هذه الدول سلطات هذا الشخص المعنوي الجديد الذي تم إنشاؤه بإرادتها، أما الشركة المتعددة الجنسية فتنشأ في بلد معين بمعرفة الأفراد وذلك وفقاً للقانون الوطني لهذا البلد وتأخذ جنسية هذا الوطن، وتخضع لقوانين الدولة التي يقام فيها المركز الرئيسي، كما تخضع شركاتها التابعة لقوانين البلاد التي تزاول فيها أنشطتها.

ولا تكتسب الشركة متعددة الجنسيات هذه الصفة أي – التعدد في الجنسية – إلا من خلال النص صراحة في الاتفاق المنشئ لها بتمتعها بجنسية كل دولة من الدول التي تمارس فيها الشركة نشاطها من خلال مركزها الرئيسي وشركاتها التابعة.

ومما تقدم – يمكن إيجاز الفارق الجوهري بين كل من الشركة الدولية والشركة المتعددة الجنسية، فالشركة الدولية: تعني أن الشركة الأم هي وفروعها يكون لها جنسية واحدة هي جنسية الدولة التي يكون بها المركز الرئيسي (الشركة الأم). أما الشركة المتعددة الجنسيات: فتتمتع بعدة جنسيات حيث يتمتع كل فرع من فروعها أو كل شركة من شركاتها التابعة بجنسية الدولة التي تمارس فيها نشاطها وذلك بصرف النظر عن جنسية الشركة الأم أي الدولة التي يقع بها المركز الرئيسي.

وبصفة عامة تتكون الشركة الدولية أو الشركة المتعددة الجنسية من نوعين من الشركات هما:

- الشركة الأم أو الشركة القابضة ويوجد بها المركز الرئيسي.
- الشركة الفرعية أو الشركات التابعة أو الشركات المنتسبة، حيث هناك فارق بين المفاهيم الثلاثة يمكن إيضاحه فيما يلي:
  - **الشركة الفرعية:** هي فرع من الشركة الأم يعمل في الخارج وتكون مملوكة بالكامل للشركة الأم.
  - **الشركة التابعة:** هي تلك الشركة التي تكون مملوكة ملكية كاملة للشركة الأم أو تكون مملوكة ملكية عظمى للشركة الأم، وتعني الملكية العظمى أن الشركة الأم تمتلك من ٥٠ – ٩٠% من رأس مال الشركة التابعة.
  - **الشركة المنتسبة:** هي تلك الشركة التي لا تزيد ملكية الشركة الأم فيها عن ١٠% من رأسمالها.



٢/١/١- أهداف الشركات الدولية

تتعدد أهداف الشركات الدولية والشركات المتعددة الجنسية، لذلك تسعى في سبيل تحقيقها إلى استخدام الأساليب والاستراتيجيات التي تمكنها من تحقيق تلك الأهداف، وعلى الرغم من اختلاف الآراء حول طبيعة أهداف هذا النوع من الشركات إلا أنها تدور حول هدف أساسي وهو تحقيق أقصى ربح ممكن للشركة الأم وللشركات التابعة لها.

وعلى ذلك فإن الشركات الدولية تسعى إلى الاستثمار في المناطق التي ترتفع فيها معدلات الأرباح وتعمل دائماً على تنويع أنشطتها بصورة مستمرة بما يساعد على تحقيق هذا الهدف. أي أن هدف تعظيم الأرباح هو الهدف الأساسي للشركات الدولية، مما يكون دافعاً لاستثمار الأموال خارج حدود الدولة الأم.

وإلى جانب الهدف الرئيسي، تسعى الشركات الدولية إلى تحقيق أهداف أخرى عديدة نذكر منها:

- تقوية وتدعيم مركز الشركة العالمي.
- زيادة النصيب السوقي لتلك الشركات في السوق العالمي.
- الاستفادة من المزايا التي تمنحها الدول المضيفة.
- الاستفادة من فروق الأسعار.
- تحقيق كثير من الوفورات نتيجة الحجم الكبير للإنتاج.

٢/١- السمات والمعالم الأساسية للشركات الدولية

١/٢/١- السمات الأساسية للشركات الدولية

تتميز الشركات الدولية بعدة سمات تميزها عن غيرها من الشركات الأخرى، وتحدد طبيعة نشاطها وأهم هذه السمات:

١- الانتماء إلى الاقتصاديات المتقدمة:

تنتمي الشركات الدولية إلى اقتصاديات الدول الرأسمالية المتقدمة وذلك نظراً لتوافر رؤوس الأموال وما تتمتع به هذه الدول من تكنولوجيا متقدمة وما يتوافر لديها من خبرات فنية وإدارية عالية.

٢- الانتشار الجغرافي:

تتميز هذه الشركات بالانتشار الجغرافي لنشاطها في العديد من الدول، حيث يطلق عليها مصطلح الشركات عابرة الحدود أو الشركات فوق القومية، وأيضاً يطلق عليها الشركات العالمية أو الكونية أو الكروية، ويجب أن تشتمل الشركة الدولية على ثلاثة فروع أو شركات تابعة على الأقل خارج الحدود إلى جانب المركز الرئيسي أو الشركة الأم.

٣- الحجم الكبير:

وترتبط هذه الخاصية بسابقتها، فنظراً للانتشار الجغرافي لهذه الشركات يتسع نشاطها ويكبر حجم العمليات الإنتاجية التي تقوم بها هذه الشركات على المستوى الدولي.

٤- المزايا الاحتكارية للشركات الدولية:

تتمثل المزايا الاحتكارية للشركات الدولية فيما يلي:

- **المزايا التمويلية:** حيث تحصل على الأموال اللازمة لها بأسعار فائدة معقولة وذلك بضمان قوة مركزها المالي، مما يساعد على انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر.
- **المزايا الإدارية:** تتميز الشركات الدولية بوجود كفاءات وكوادر إدارية عالية لديها القدرة على اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب وفي ظل الظروف المختلفة التي تتصف بالمخاطرة وعدم التأكد.
- **المزايا التكنولوجية:** تتمتع الشركات الدولية بدرجة هائلة من التكنولوجيا المتقدمة والمتطورة.
- **المزايا التسويقية:** تعني المزايا التسويقية أن هذه الشركات لديها القدرة على ممارسة نشاطها في السوق العالمي، حيث يتوافر لديها الإمكانيات اللازمة للقيام بالأبحاث التسويقية لدراسة السوق العالمي والتنبؤ بالمتغيرات المتوقعة، كما تتمتع هذه الشركات بقدرتها على امتلاك شبكات توزيع كبيرة بفضل الانتشار الجغرافي الكبير لفروعها أو لشركاتها التابعة.
- **التنوع في المنتجات والأنشطة:** من أهم سمات هذا النوع من الشركات التنوع الكبير في المنتجات والأنشطة التي تقوم بها فمثلاً شركة جنرال موتورز تنتج سيارات بماركات متعددة بالإضافة إلى قاطرات السكك الحديدية والثلاجات وبعض المعدات والآلات الكهربائية وبعض المعدات الحربية، مما يساعد على اتساع نشاطها وتقليل المخاطر التي تتعرض لها.

٢/٢/١- المعالم الأساسية للشركات الدولية

تتمثل المعالم الأساسية للشركات الدولية والتي تميزها عن غيرها فيما يلي:

١- من حيث الشكل:

الشركة الدولية هي الشركة التي تتوطن في دولة ما "الشركة الأم"، ويكون لها:

فروع	**Affilietes**
أو شركات تابعة	**Subsidiaries**
أو توكيلات	**Agencies**
أو ممثلين	**Representive Offices**

وهذه الفروع أو الشركات التابعة أو التوكيلات أو الممثلين توجد في الدولة المضيفة، وتظل الشركة التابعة محتفظة بكيانها القانوني رغم أنها عضو في مجموعة واحدة تسيطر عليها الشركة القابضة، إلا أن ذلك لا يؤدي إلى زوال الشخصية المعنوية للشركة التابعة.

٢- من حيث نطاق السوق والموارد التي تسيطر عليها:

هذا النوع من المنشآت ينظر إلى العالم كله أو الجزء الأكبر منه سوقاً خاصاً بها، وهي منشآت تمتلك وسائل إنتاجية وموارد مالية وبشرية ضخمة في العديد من الدول.

٣- من حيث طبيعة النشاط:

تشارك الشركات الدولية في عملية الإنتاج في الدول المضيفة، ومن ثم فهي تساهم في الناتج القومي الإجمالي لتلك الدول، وهي إذ تقوم بتقديم موارد جديدة إلى الدول المضيفة من خلال الاستثمار المباشر بها لإنتاج سلع أو خدمات بتكلفة أقل من تلك المستوردة، فهي بذلك تعتبر بديلاً للتجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير).

٤- من حيث الملكية:

تكون ملكية رأس المال في هذا النوع من الشركات منتمية إلى جنسية معينة أي دولة معينة. ومع ذلك فإن المساهمة في رؤوس أموال هذه الشركات اتسعت لتضم رؤوس أموال من دول متعددة أوربية وآسيوية وعربية... وغيرها، ويعني ذلك أن ملكية هذه الشركات أصبحت – في بعض الأحيان – ملكية متعددة الجنسيات، وتكون الشركة

القابضة في هذه الحالة مجرد شريك في الشركات التابعة لها، ولكنها شريك يحوز – غالباً – على نسبة كبيرة من أسهم الشركة التابعة.

٥- من حيث النواحي القانونية:

يمكن عرض الجوانب القانونية للشركات الدولية – المتعددة الجنسية – في النقاط التالية:

- الشركة القابضة هي مجرد شريك في الشركة التابعة، إلا أنها تحوز على نسبة كبيرة من أسهم الشركة التابعة وقد تكون مالكة لها بالكامل.
- تبقى الشركة التابعة محتفظة بكيانها القانوني وبشخصيتها المعنوية، رغم أنها عضو في مجموعة واحدة، ورغم أن الشركة القابضة تسيطر عليها، إلا أن ذلك لا يعني زوال الشخصية الاعتبارية للشركة التابعة ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى وجود الشركة التابعة في دولة أخرى.
- وجود هدف مشترك للشركة ككل، حيث تتكامل أنشطة الشركات التابعة مع بعضها البعض ومع أنشطة الشركة الأم (المركز الرئيسي) سعياً لتحقيق هذا الهدف المشترك.
- تسعى الشركة القابضة إلى السيطرة على إدارة أنشطة الشركات التابعة، وذلك من خلال امتلاكها النسبة الأكبر من رأس مال هذه الشركات، أما التزامات الشركة القابضة تجاه شركاتها التابعة فتتمثل في الآتي:
  - يجب أن توضح الشركة القابضة في ميزانياتها وحساباتها الختامية أسماء الشركات التابعة لها وجنسياتها، ومقدار مساهمتها في رأس مال كل شركة من هذه الشركات التابعة.
  - أن توضح الشركة القابضة بصورة إجمالية الأرباح التي حققتها أو الخسائر التي تكبدتها مع شركاتها التابعة كوحدة واحدة.
  - إمكانية الاتفاق على أن تتحمل الشركة القابضة جزء من الخسائر التي تصيب الشركة التابعة، والعكس يمكن الاتفاق على أن تقدم الشركة التابعة العون المالي للشركة القابضة إذا لزم الأمر.

٦- من حيث الإدارة والهيكل التنظيمي:

يتم إدارة هذا النوع من الشركات وفقاً للاعتبارات الدولية دونما التأثر بأية قيود أو اتجاهات محلية، فهي شركة واحدة تخضع لرقابة منفردة من الشركة القابضة (الشركة

الأم)، ويكون اتخاذ القرارات مركزياً في مثل هذه المنشآت، وذلك على الرغم من تعدد نقط اتخاذ القرارات.

أما من ناحية الهيكل التنظيمي في الشركات الدولية، فإنه قد يتخذ إحدى صورتين:

الأولى: أن يتم صياغة الهيكل التنظيمي للشركة القابضة على أساس الفصل بين العمليات الداخلية والعمليات الخارجية على أساس إداري أو وصفي أو سلعي.

الثانية: أن يتم بناء الهيكل التنظيمي للشركة القابضة دون أخذ معيار الفصل بين العمليات الداخلية والعمليات الخارجية في الاعتبار.

ولا تشير الدراسات الإدارية إلى وجود مدخل نموذجي يجب الالتزام به في بناء الهيكل التنظيمي. أي أن لكل شركة أن تأخذ بالمنهج الذي يناسبها.

وعلى الرغم من ذلك، فإن الفصل بين العمليات الداخلية والعمليات الخارجية بصدد صياغة البناء التنظيمي، وخاصة العمليات المالية يؤدي إلى دقة عمليات القياس والتوصيل المحاسبي بالنسبة لأنشطة وعمليات هذا النوع من الشركات.

٧- من حيث الرقابة:

تعمل الشركة القابضة على منح الشركات التابعة لها درجة كبيرة من الاستقلال بما يحقق المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات، وذلك في ضوء الظروف البيئية المحلية والقوانين التي تعمل الشركة التابعة في إطارها.

٨- من حيث الهدف:

تهدف الشركة الدولية – المتعددة الجنسية – إلى تحقيق هدف إستراتيجي واحد، وهو العمل على تعظيم أرباح كل وحدة من الوحدات التابعة بالإضافة إلى تعظيم أرباح الشركة الأم، بما يؤدي إلى تعظيم الأرباح الإجمالية للشركة كوحدة واحدة.

٣/١- الشركات الدولية ودورها في الدول النامية

لقد أصبحت الشركات الدولية – المتعددة الجنسية – تمثل ظاهرة اقتصادية مؤثرة في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، وقد نمت وتطورت هذه الشركات بنمو وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر وتدفقه بمعدلات كبيرة عبر الحدود إلى الدول المختلفة.

وعندما تسعى الدول النامية جاهدة إلى تنمية مواردها الاقتصادية وطاقاتها الإنتاجية، فهي تعتبر هذه المحاولة بمثابة طوق النجاة الذي يمكنها من تحقيق عملية التنمية والعبور إلى عالم جديد من المعرفة والعلوم والتكنولوجيا المتقدمة.

ولكن هل يمكن لهذه الدول النامية الحصول على طوق النجاة هذا لمجرد رغبتها الأكيدة في ذلك، لاشك أن حل مشكلة التنمية في الدول النامية ليس بالأمر اليسير، حيث أن الموارد اللازمة لعملية التنمية محدودة، وهي تتمثل فيما يلي:

- الموارد المحلية.
- الاستثمارات الأجنبية.
- القروض الخارجية والمنح والمساعدات.

١/٣/١- أسباب قيام الشركات الدولية في الدول النامية

إن دراسة الظروف المحيطة بالدول النامية تكشف وتوضح الأسباب الرئيسية لقيام الشركات الدولية في الدول النامية، وتمثل هذه الأسباب المقومات الأساسية التي ساعدت وساهمت في قيام هذا النوع من الشركات.

ونتناول هذه الأسباب بشيء من التفصيل فيما يلي:

١- التطور التكنولوجي في بعض الصناعات:

اكتسبت العديد من الصناعات في الدول النامية الطاقات الإنتاجية والفنية والخبرات التي مكنتها من الامتداد الدولي، حيث أن عملية التصنيع التي بدأت في بعض الدول النامية ساعدت على تكوين قاعدة صناعية متقدمة ومتنوعة أدت إلى زيادة الصادرات الصناعية لهذه الدول بمعدلات كبيرة مثل البرازيل والمكسيك.

وقد ساعدت هذه الظروف على قيام الشركات الدولية والمتعددة الجنسية في الدول النامية، حيث نشطت في الصناعات ذات المستوى التكنولوجي المتوسط مثل الصناعات الغذائية والنسيجية وتشغيل المعادن، وبعض الصناعات الأساسية كالحديد والصلب والبتروكيماويات.

٢- التكامل الإقليمي:

كان لبرنامج التكامل الإقليمي في الدول النامية وإزالة القيود التجارية والحواجز الجمركية فيما بين الدول المنظمة للأسواق المشتركة من الدول النامية أكبر الأثر في تهيئة الظروف الملائمة لقيام الشركات الدولية، حيث أن فجوة التنمية واختلاف مراحل التصنيع بين الدول النامية قد وفرت القوة الدافعة لانتقال الشركات الدولية من الدول والقطاعات الأكثر تقدماً إلى الدول والقطاعات الأقل تقدماً داخل المجموعات الاقتصادية للدول النامية.



٣- البحث عن العمالة الرخيصة:

إن البحث عن الأيدي العاملة منخفضة الأجر يعد أحد الدوافع الرئيسية وراء الاستثمارات الخارجية المباشرة في الدول النامية، فعلى سبيل المثال كانت هونج كونج فيما مضى مثل أي دولة نامية تتميز بالأيدي العاملة ذات الأجر المنخفض، ولكن في أواخر الستينات بدأت تكلفة العمل في الارتفاع بشكل ملحوظ، مما دفع الشركات في هونج كونج إلى الإنتاج في دول نامية أخرى منخفضة الأجر. وذلك بهدف تخفيض التكاليف الكلية، ويعد ذلك أحد الأسباب الرئيسية التي أدت إلى قيام الشركات الدولية بالامتداد إلى الدول النامية.

٤- البحث عن المواد الخام:

لقد أنشأت بعض الشركات الدولية في الدول النامية فروعاً لها في الخارج بغرض إمداد الوحدات الإنتاجية في الدولة الأم بالمواد الأولية.

٥- حماية الصناعات الناشئة:

كثير من الاستثمارات قامت بها الشركات الدولية والمتعددة الجنسية من الدول النامية في الدول الأخرى بهدف حماية الصناعات الناشئة، ولمواجهة الصادرات المنافسة من الدول الأخرى، والمحافظة على أسواق التصدير.

٦- البحث عن فرص للاستثمار الخارجي:

أنشأت العديد من الشركات الدولية في الدول النامية وحدات إنتاجية تابعة لها في دول نامية أخرى في المناطق المجاورة، وذلك لخدمة الأسواق المحلية فيها حتى دون أن يسبق لها التصدير إليها.

٧- فرصة تصدير السلع الرأسمالية:

إن وجود فرص لتصدير السلع الرأسمالية يعد من أهم أسباب قيام الشركات الدولية في الدول النامية، ففي تايوان نجد أن الاستثمار في إنتاج المعدات الرأسمالية بلغ حوالي نسبة ٢٥% من الاستثمارات الخارجية وذلك في نهاية عام ١٩٧٩.

٢/٣/١- الاختلاف بين الشركات الدولية من الدول النامية ومثيلاتها من الدول الغربية

١- من حيث النطاق:

إن استثمارات الدول النامية في الشركات الدولية لازالت تمثل أرقاماً متواضعة تكاد تنحصر في دول العالم الثالث، وذلك على عس الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات الدولية الغربية فتمثل استثمارات ضخمة تمتد إلى جميع أنحاء العالم.

٢- من حيث الملكية والإشراف:

يغلب على الشركات الدولية من الدول النامية طابع المشروعات المشتركة التي تقيمها هذه المنشآت مع شركات الدول النامية التي تعمل فيها، أي بالمشاركة مع رأس المال المحلي. أما الشركات الدولية من الدول الغربية فهي تعمل في شكل شركات فرعية مملوكة بالكامل للشركة الأم أو شركات تابعة مملوكة بالأغلبية للشركة الأم.

ويرجع إتباع الشركات الدولية من الدول النامية لأسلوب المشروعات المشتركة أي الاستثمار المشترك إلى العديد من المبررات من أهمها ما يلي:

- تعمل الشركات الدولية من الدول النامية في مجال التكنولوجيا المتوسطة وهي ليست أحدث ما في الأسواق العالمية، كما أنها ليست عرضة للتطور السريع. وذلك على عكس الشركات الغربية فهي تعمل في أحدث مستويات التكنولوجيا، مما يجعل الشركات الدولية من الدول النامية غير حريصة على اشتراط الرقابة الكاملة والإشراف، وذلك على عكس الشركات الغربية التي تكون حريصة على احتكار التكنولوجيا وعدم كشف أسرارها، مما يجعلها تتبع أسلوب الشركات المملوكة ملكية كاملة أو بالأغلبية للشركة الأم.
- اختلاف نطاق السوق حيث تهيمن الشركات الدولية من الدول الغربية على السوق العالمي أكثر من شركات الدول النامية.
- تفضل الدول النامية في الوقت الحالي أسلوب الاستثمار المشترك وقدر أكبر من المساهمة مع رأس المال الأجنبي بما يضمن لها تحقيق قدر أكبر من الرقابة والإشراف.

٣- من حيث خصائص الإنتاج والأساليب الإنتاجية:

تتميز الأساليب الإنتاجية للشركات الدولية من الدول النامية باستخدام التكنولوجيا المتوسطة وذلك في مجالات صناعية معينة كالصناعات الغذائية والأدوية والصابون والورق والمنسوجات والملابس، كما أن الطابع الغالب على خصائص الإنتاج في الدول النامية هو الإنتاج على نطاق متوسط الحجم وتكنولوجيا تعتمد على عنصر العمل

الإنساني، حيث أنها تحاول الاستفادة بأقصى درجة من ميزة انخفاض تكلفة الأيدي العاملة، وهذا النوع من التكنولوجيا ذات ميزة إنتاجية وليست ميزة تسويقية.

وعلى ذلك، فإن الشركات الدولية من الدول النامية تعتمد في مواجهة المنافسة العالمية على الأسعار وليس على الجودة أو تميز المنتجات أو العلامات التجارية، لذلك فهي تنتج سلع تتصف بالمرونة الكبيرة بالنسبة لتغير الأسعار وذلك على خلاف منتجات الشركات الدولية الغربية من الدول المتقدمة.

٤- من حيث معدلات الأرباح:

تحقق الشركات الدولية من الدول الغربية معدلات ربحية أعلى مقارنة بالشركات الدولية من الدول النامية، ومن ثم فإن الأرباح المحولة إلى الدولة الموطن (الأم) التي يوجد بها المركز الرئيسي في حالة الشركات من الدول النامية تكون أقل مما هو عليه الحال بالنسبة للشركات الغربية.

٥- من حيث الهيكل الدولي للإنتاج واتخاذ القرارات:

يغلب على الشركات الدولية من الدول النامية نظام المشروعات المشتركة، أي المشاركة مع رأس المال الأجنبي في الدول المضيفة، كما أن السمة المميزة لهيكل الإنتاج الدولي والتنظيم في هذه الشركات هي الامتداد (التوسع) الأفقي وليس الرأسي، بمعنى أن الشركة الفرعية أو التابعة تقوم بنفس النشاط الذي تزاوله الشركة الأم في البلد الموطن، كما أن هذه المنشآت تعطي فروعها قدراً كبيراً من الاستقلال في ممارسة نشاطها، وتركز اهتمامها على سوقها المحلي.

ويختلف الحال بالنسبة للشركات الغربية، حيث تمتلك شركات فرعية أو تابعة تعمل من خلال مراحل إنتاجية متعاقبة في بلدان مختلفة. ومن ثم فإن التكامل الرأسي هو السمة المميزة لأنشطة هذه الشركات، أي تكامل واندماج النشاط الإنتاجي في المراحل المتعاقبة. وعلى ذلك فإن هيكل الإنتاج الدولي والتنظيم في هذه الشركات يتصف بالمركزية في اتخاذ القرارات، وهذا يعني تركز القرارات مركزياً في الشركة الأم (القابضة)، وهذا يعني بدوره أيضاً أن القرارات يتم اتخاذها في ضوء الظروف والاعتبارات العامة لتحقيق مصالح وأهداف الشركة على المستوى الدولي وليس في ضوء الظروف الخاصة في كل دولة تعمل فيها، ولذلك فإن أهداف هذه الشركات قد تتعارض – في بعض الأحيان – مع أهداف الدول التي تعمل فيها.

٣/٣/١- دور الشركات الدولية في تنمية الدول النامية

لقد اختلفت الآراء بشأن مدى مساهمة الشركات الدولية في تحقيق التنمية الاقتصادية الحقيقية للدول النامية حيث يوجد رأيان بشأن هذا الدور ويمكن عرض هذين الرأيين فيما يلي:

الرأي الأول:

يرى أنصار هذا الرأي إمكانية استفادة الدول النامية من نشاط هذا النوع من الشركات في تحقيق التنمية الاقتصادية وذلك في ضوء المبررات التالية(١):

١- أن المدخرات المحلية في الدول النامية غير كافية للوفاء باحتياجات التنمية، لذلك فإنه يمكن الاستفادة من رأس المال الأجنبي، حيث يعتبر عنصراً أساسياً في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام في تلك الدول.

٢- يساعد هذا النوع من الشركات في زيادة فرص العمل المتاحة للأفراد في تلك الدول.

٣- المساهمة في تخفيض التكاليف عن طريق تطوير الإنتاج وزيادة الإنتاجية والاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير.

٤- تساهم التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها تلك الشركات لتمويل مشروعاتها في تحسين ميزان المدفوعات للدول المضيفة، كما تساهم الشركات الدولية في ربط السوق المحلي بتلك الدول بالأسواق العالمية.

الرأي الثاني:

يرى مؤيدو هذا الرأي أن الشركات الدولية لا تساهم بصورة حقيقية في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في الدول النامية، وذلك نظراً للمبررات التالية:

١- أن هذه الشركات تأتي في الغالب من الدول الرأسمالية الغربية التي تسعى لتحقيق مصالحها الخاصة دون الاهتمام بمصالح الدول النامية، كما أن الدول النامية قد تتعرض للاستغلال الدولي من جانب هذه الشركات، إضافة إلى سيطرة تلك الشركات في بعض الأحيان على جزء كبير من صادرات هذه الدول.

٢- تحقق الشركات الدولية معدلات كبيرة من الأرباح وتقوم بتحويلها إلى بلادها (الدولة الموطن) التي بها المركز الرئيسي أو الشركة الأم مما يؤثر تأثيراً سلبياً على ميزان المدفوعات للدولة النامية.

---

(١) د. صفاء جرجس تادرس، "**المحاسبة الدولية في المنشآت ذات الفروع الخارجية**"، بدون ناشر، ١٩٩٤، ص٢٩.

٣- الشركات الدولية تكون هي دائماً الطرف الأقوى في المفاوضات التي قد تجري بينها وبين الدول المضيفة (النامية)، ويعني ذلك أن تكون هذه المفاوضات في غير صالح الدول النامية.

٤- إن التكنولوجيا المتقدمة التي تنقلها الشركات الدولية إلى الدول النامية قد تكون على درجة عالية من التقنية بما لا يتناسب مع مستوى النمو المطلوب في تلك الدول. هذا فضلاً عن ارتفاع تكلفتها، مما يعني أنها تستخدم تكنولوجيا مكثفة لرأس المال، وذلك بديلاً عن العمل البشري وينتج عن ذلك نقص فرص العمل المتاحة بما لا يتناسب مع ظروف الدول النامية.

وعلى الرغم من كل ما سبق، فإن الأمر الذي لا يمكن تجاهله هو أن الشركات الدولية تلعب دوراً فعالاً ومؤثراً في الاقتصاد العالمي، ويكون هذا الدور مؤثراً تأثيراً بالغاً على الدول النامية، حيث يلاحظ ضخامة حجم النشاط الذي تقوم هذه الشركات مقارنة بحجم اقتصاديات الدول النامية. هذا بالإضافة إلى ما تتمتع به هذه الشركات من أوضاع فريدة ومميزة نتيجة احتكارها للتكنولوجيا المتقدمة وتفوق الإنتاج بها وارتفاع جودته.

٢/ الوحدة التعليمية الثانيــة

سعـــر الصـــرف
Exchange Rate

٢/١- مقدمـــة.
٢/٢- تعريف سعر الصرف.
٢/٣- أنواع أسعار الصرف.
٢/٤- العوامل المؤثرة على أسعار الصرف.

A- ١/٢

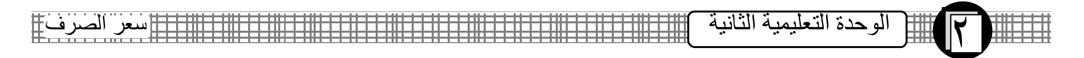
تمارس العديد من الوحدات الاقتصادية جانباً كبيراً من نشاطها على المستوى الدولي مثل القيام بعمليات التصدير والاستيراد وغيرها من العمليات المالية التي يتم تسوية الكثير منها باستخدام العملات الأجنبية، ومن ثم أصبح من الضروري ترجمة هذه العمليات إلى العملة المحلية للدولة التي توجد بها الشركة والتي يتم إثبات العمليات وإعداد القوائم المالية فيها باستخدامها.

كما أدى ظهور الشركات الدولية والمتعددة الجنسية والتي تمارس أنشطتها على نطاق دولي من خلال إنشاء فروع أو شركات تابعة لها في الخارج إلى ضرورة ترجمة القوائم المالية التي تقوم بإعدادها الفروع والشركات التابعة باستخدام العملات الأجنبية للبلاد التي توجد بها إلى العملة المحلية للدولة الموطن التي يوجد بها الشركة القابضة أو المركز الرئيسي وذلك تمهيداً لإعداد القوائم المالية الموحدة للشركة ككل.

وتتطلب عملية ترجمة العمليات المالية التي تتم بالعملة الأجنبية، وكذلك ترجمة القوائم المالية للفروع الخارجية والشركات التابعة ضرورة النظر في تحويل العملة الأجنبية إلى ما يعادلها من عملة محلية باستخدام أسعار الصرف **"Rates of Exchange"** والتي تعبر عن علاقة وحدة النقد الأساسية للدولة الأجنبية ووحدة النقد المحلية.

وتعتبر المحاسبة عن العمليات التي تتم بالعملة الأجنبية – سواء عمليات التصدير والاستيراد أو عمليات الفروع الخارجية والشركات التابعة – من أهم المشكلات المحاسبية التي تواجه المحاسب حتى يتمكن من إعداد التقارير المالية للمنشأة على أساس عملة واحدة وذلك لخدمة الأغراض الداخلية كالتخطيط والرقابة واتخاذ القرارات بالإضافة إلى توفير المعلومات المحاسبية للأطراف الخارجية مثل المستثمرين والدائنين والحكومة .... الخ.

كذلك من المشكلات المحاسبية المرتبطة بترجمة العملات الأجنبية مشكلة معالجة الآثار الناتجة عن تقلبات سعر صرف العملات الأجنبية في مقابل العملة المحلية والمستخدمة في عملية الترجمة.



ويتناول هذا الجزء من الكتاب دراسة سعر الصرف وأنواعه والعوامل المؤثرة فيه.



٢/٢- تعريف سعر الصرف

في الأسواق المالية الدولية تعامل عملة أي دولة مثل سلعة من السلع التي يمكن بيعها وشرائها مقابل أي عملة أخرى، ويسمى سعر التبادل أو التحويل بين عملة وأخرى بسعر الصرف. وهذا يعني أن سعر الصرف هو الكمية أو المقدار من عملة معينة الذي يجب دفعه للحصول على وحدة واحدة من عملة أخرى.

وإذا كانت أسعار الصرف بين العملة المحلية التي يتم على أساسها إثبات العمليات وإعداد القوائم والتقارير المالية والعملات التي تتم بها العمليات الأجنبية ثابتة نسبياً، فإن عملية ترجمة وتسجيل هذه العمليات سوف تكون دقيقة إلى حد كبير. إلا أن أسعار صرف عملات معظم دول العالم تتغير بحرية في الأسواق المالية – باستثناء بعض التدخلات الحكومية – مما يؤدي إلى التقلبات الكبيرة والمستمرة في أسعار الصرف، وهذا يؤدي بدوره إلى صعوبات في تسجيل العمليات الأجنبية وإعداد التقارير والقوائم المالية.

٣/٢- أنــواع أسعـار الصـرف

سعر الصرف – كما سبق القول – هو الكمية أو المقدار من عملة دولة معينة الذي يجب دفعه للحصول على وحدة واحدة من عملة دولة أخرى، ولا يعني ذلك أن هناك سعر صرف واحد لكل عملة من العملات. حيث يوجد عدة أسعار صرف للعملة الواحدة وذلك وفقاً لظروف السوق وطريقة التعامل في كل عملة.

ويمكن تقسيم أسعار الصرف وفقاً لعدة أسس أو معايير على النحو التالي:

أ- **من حيث طريقة التعبير عن سعر الصرف**:

- سعر الصرف المباشر: **Direct Exchange Rate**

هو التعبير عن وحدة واحدة من العملة الأجنبية والكمية المعادلة لها من العملة المحلية في تاريخ معين. فمثلاً يمكن القول أن:

دولار أمريكي = ٥،٧٥ جنيه مصري

- سعر الصرف غير المباشر: **Indirect Exchange Rate**

وهو التعبير عن العملة المحلية بما يعادلها من العملة الأجنبية. فمثلاً يمكن القول أن:

١ جنيه مصري = ٠،١٧٤ دولار أمريكي

ب- **من حيث أساس تحديد سعر الصرف**:

ì أسعار صرف حرة: **Free Market Exchange Rates**

وهي الأسعار التي تتحدد وفقاً لقوى العرض والطلب في السوق المصرفية الحرة، دون أي تدخل من الأجهزة الحكومية، ومن ثم فإن سعر الصرف في هذه الحالة يعكس القيمة السوقية الحقيقية للعملة.

ì أسعار صرف رسمية: **Official Exchange Rates**

وهي الأسعار التي تحددها الدولة للرقابة على قيمة العملة المحلية، وقد تحدد الدولة عدة أسعار صرف رسمية ترتبط بالمجالات المختلفة للنشاط الاقتصادي والمالي حتى يمكنها تحقيق الرقابة اللازمة على هذه الأنشطة، ومن أمثلة هذه الأسعار:

§ **أسعار الصرف التفضيلية: Preferential Exchange Rates**

وهي الأسعار التي تحددها الحكومة لتشجيع العمليات التجارية المرغوب فيها، فقد يتم تحديد سعر صرف منخفض للعملة الأجنبية لتشجيع عمليات التصدير.

§ **أسعار الصرف الجزائية: Penalty Exchange Rates**

وهي الأسعار التي تحدد لتسوية عمليات معينة ترغب الدولة في الحد منها مثل تحديد سعر صرف مرتفع للعملة الأجنبية للحد من نوع معين من الواردات.

ج-**من حيث توقيت تسليم العملة**:

ì أسعار الصرف الحاضرة: **Spot Exchange Rates**

أسعار الصرف الحاضرة هي الأسعار التي يتم على أساسها التسليم الفوري للعملة.

ì أسعار الصرف الآجلة: **Forward Exchange Rates**

سعر الصرف الآجل هو السعر الذي يتم الاتفاق عليه الآن على أن يتم التبادل بين بائع العملة الأجنبية والمشتري لها في تاريخ معين في المستقبل. فهو عبارة عن سعر تعاقدي متفق عليه لهذه العملة على أن يتم التبادل في تاريخ لاحق لتاريخ الاتفاق.

ويتأثر سعر الصرف الآجل بالعديد من العوامل من أهمها: سعر الصرف الحاضر، سعر الفائدة، طول الفترة بين تاريخ التعاقد وتاريخ التبادل، نوع العميل الذي يتعامل مع البنك، قيمة العقد وتوقعات سوق العملة.

د- **من حيث الطرف الذي يتعامل في العملة**:

ì أسعار الشراء: **Buying Exchange Rates**

وتعرف أيضاً بأنها أسعار العرض Bid Rates وهي أسعار الصرف التي على أساسها يقوم البنك بشراء العملات الأجنبية. فإذا قام البنك بشراء عملة أجنبية معينة من أحد الأشخاص، فإنه يحسب القيمة المقابلة لهذه العملة من العملة المحلية باستخدام سعر الشراء.

ì أسعار البيع: **Selling Exchange Rates**

ويطلق عليها أيضاً أسعار الطلب Offer of Ask Rates، وهي الأسعار التي يستخدمها البنك في بيع العملات الأجنبية للعملاء. فإذا قام البنك ببيع كمية معينة من إحدى العملات الأجنبية لأحد الأشخاص، فإنه يحسب القيمة المقابلة بالعملة المحلية باستخدام سعر البيع. وبالطبع فإن سعر بيع العملة سوف يكون أعلى من سعر شرائها والفرق بينهما يمثل عمولة البنك.

هـ- **من حيث ارتباط سعر الصرف بالزمن**:

- سعر الصرف التاريخي: **Historical Exchange Rate**

هو سعر الصرف السائد في تاريخ حدوث العمليات التجارية الأجنبية، فهو يعبر عن سعر الصرف الجاري في تاريخ حيازة الأصل مقابل الدفع بعملة أجنبية أو نشأة الالتزام على أساس السداد بعملة أجنبية.

- سعر الصرف الجاري: **Current Exchange Rate**

هو سعر الصرف السائد في تاريخ إعداد القوائم المالية الختامية، ويتحول السعر الجاري إلى سعر تاريخي بعد مرور فترة على إجراء العملية التجارية مع الطرف الأجنبي، وقد يكون السعر الجاري ممثلاً لسعر صرف رسمي أو سعر صرف حر.

يتضح مما تقدم، أن هناك أنواع مختلفة من أسعار الصرف، مما يستلزم ضرورة تحديد سعر الصرف المناسب للأغراض المحاسبية والذي يستخدم في ترجمة العمليات التي تتم بالعملة الأجنبية، وكذا ترجمة القوائم المالية للفروع الخارجية والشركات التابعة، وبما يتفق مع الفروض والمبادئ المحاسبية ومع الحقائق الاقتصادية.

هذا ويختلف سعر الصرف المناسب لكل عملية وفقاً لطبيعة العملية وظروفها. وبصفة عامة – فإنه يجب ترجمة العمليات المالية بالعملة الأجنبية باستخدام سعر الصرف الجاري الحر السائد في الأسواق المالية في تاريخ حدوث العملية. أما في الحالات التي يتم فيها تخصيص مبالغ معينة لتحويلها بسعر صرف معين لتسوية إحدى العمليات بالعملة الأجنبية، فينبغي أن يتم ترجمة هذا المبلغ على أساس سعر الصرف المتفق عليه.

٤/٢- العوامل المؤثرة على أسعار الصرف

يتحدد سعر الصرف لأي عملة من العملات في ضوء العوامل التالية:

أ- **معدل التضخم السائد:**

التضخم من وجهة النظر الاقتصادية يقصد به زيادة أسعار السلع والخدمات نتيجة لعجز الإنتاج عن تلبية الطلب المتزايد على هذه السلع والخدمات. ويعني ذلك أن الأسعار ترتفع لأسباب أخرى بخلاف التغير في طبيعة الإنتاج أو جودته. فعندما تزيد الكمية المتاحة من النقود عن الكمية المعروضة من السلع تكون النتيجة زيادة أسعار تلك السلع أو ما يسمى بالتضخم.

ويؤثر معدل التضخم السائد في دولة ما على سعر صرف عملة هذه الدولة، فعندما يكون معدل التضخم مرتفعاً في إحدى الدول، فإن قيمة عملتها تقل مقارنة بعملة أي دولة

أخرى ذات معدل تضخم أقل. وتربط النظرية الاقتصادية بين معدلات التضخم النسبية بين دولتين وبين التغير في سعر الصرف بين عملتي هاتين الدولتين، وتفترض هذه النظرية أن التغير في سعر الصرف بين عملتي أي دولتين تكون مساوية للتغير في مستويات الأسعار بين هاتين الدولتين أي أن:

سعر الصرف لعملة الدولة (س) بالنسبة لعملة الدولة (ص)

$$= \frac{\text{مستوى الأسعار في الدولة (س)}}{\text{مستوى الأسعار في الدولة (ص)}}$$

ب- **معدلات الفائدة:**

لاشك أن معدل الفائدة على الودائع في إحدى الدول يؤثر على سعر الصرف لعملة هذه الدولة. حيث يؤدي ارتفاع معدل الفائدة على الودائع لدولة ما إلى زيادة الطلب على عملتها للاستثمار فيها بهدف الحصول على العائد المرتفع، مما ينتج عنه زيادة سعر صرف هذه العملة أو على الأقل الحفاظ على سعرها الحالي.

ج- **موقف ميزان المدفوعات:**

يتضمن ميزان المدفوعات المعاملات الاقتصادية (التجارية والمالية) التي تمت بين دولة معينة وغيرها من الدول خلال سنة مالية وذلك في شكل معين تحت مجموعات مترابطة ومتجانسة[(١)].

ويعتبر ميزان المدفوعات لدولة معينة من العوامل الهامة التي تؤثر على معدل تبادل أو سعر الصرف لعملة تلك الدولة. فالدولة التي تزيد صادراتها المجمعة عن وارداتها المجمعة سوف تحقق فائض في ميزان مدفوعاتها، وهذا الفائض سوف يؤدي إلى زيادة الطلب على عملة هذه الدولة، مما يؤدي إلى زيادة قيمة عملتها والذي يتمثل في زيادة سعر صرف هذه العملة. والعكس صحيح، فإن الدولة التي لديها عجز في ميزان مدفوعاتها سوف تعاني من هبوط قيمة عملتها أي انخفاض سعر الصرف لهذه العملة.

د- **الاحتياطي النقدي للدولة:**

يتمثل الاحتياطي النقدي لأي دولة في مقدار ما تملكه هذه الدولة من العملات الأجنبية والذهب، ومن الضروري متابعة هذا الاحتياطي والتغيرات التي تطرأ عليه.

---

(١) د. صبره عبد العال، "**في نظام المحاسبة القومية: البناء الفكري ومشكلات التطبيق**"، بدون ناشر، الطبعة الأولى ٢٠٠٧، ص٣١١.

فمثلاً العجز الكبير في ميزان المدفوعات قد يتطلب ضرورة تخفيض سعر صرف العملة، ولكن إذا كانت الدولة تحتفظ باحتياطي نقدي كبير، فإنه يمكن عدم اللجوء إلى تخفيض سعر صرف العملة على الأقل في الأجل القصير. ويعني ذلك أن وجود احتياطي نقدي كبير لدى الدولة يعمل على الحافظ على سعر صرف العملة من الانخفاض.

هـ- تدخل الدولة في السوق المصرفي:

قد تقوم الحكومة من خلال البنك المركزي للدولة بالتدخل في الأسواق المالية الدولية للتأثير على قيمة العملة المحلية بالنسبة لعملة أو عملات أجنبية معينة. ففي حالة اتجاه سعر صرف العملة إلى الانخفاض يقوم البنك المركزي بشراء مبالغ كبيرة من هذه العملة لزيادة الطلب عليها وذلك بهدف تثبيت سعر صرف العملة أو زيادته.

أما في حالة اتجاه سعر صرف العملة إلى الارتفاع، فإن البنك المركزي يقوم ببيع كميات معينة من هذه العملة لزيادة المعروض منها في السوق مما يؤدي إلى الحد من ارتفاع سعر صرف العملة ومن ثم زيادة قيمتها.

و- ربط العملة المحلية بإحدى العملات الأجنبية:

يؤدي ربط العملة المحلية بإحدى العملات الأجنبية إلى التأثير في سعر صرف العملة المحلية بالنسبة للعملات الأجنبية الأخرى، وذلك نتيجة تغير سعر صرف العملة الأجنبية المرتبطة بها انخفاضاً وارتفاعاً.

فمثلاً، إذا كان الجنيه المصري مرتبطاً بالدولار الأمريكي وكان الدولار الأمريكي يعادل خمسة جنيهات مصرية، فإن سعر صرف الجنيه المصري بالنسبة للعملات الأجنبية الأخرى يتحدد انخفاضاً وارتفاعاً وفقاً للتغيرات في سعر صرف الدولار في مقابل هذه العملات الأخرى.

ز- السياسة الاقتصادية والمالية للدولة:

تعتبر السياسة الاقتصادية والمالية للدولة من العوامل المؤثرة على سعر صرف العملة المحلية بالنسبة للعملات الأجنبية الأخرى. فعندما تعمل الحكومة على تخفيض معدل التضخم عن طريق تخفيض السيولة النقدية في الداخل أو تشجيع الصادرات، فإن هذا يؤدي إلى زيادة سعر صرف العملة المحلية مقارنة بالعملات الأخرى.

ح- مدى الاستقرار السياسي في الدولة:

إن درجة الاستقرار السياسي في الدولة تعتبر من العوامل التي قد تؤثر على سعر صرف العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية الأخرى. فالدولة ذات الاتجاهات السياسية



الواضحة والمستقرة سياسياً واجتماعياً تتمتع عملتها بدرجة كبيرة من الثبات وتكون قيمتها مرتفعة بالنسبة للعملات الأخرى، أما الدولة التي تتعرض للانقلابات والاضطرابات فتكون عملتها محل عدم ثقة وتتعرض قيمتها للانخفاض، حيث يلجأ المتعاملون في أسواق الصرف إلى العملات الأكثر استقراراً والتي تحافظ على قيمتها.

٣/ الوحدة التعليمية الثالثة

المحاسبة عن العمليات التي تتم بالعملة الأجنبية

Accounting For Foreign Currency Transactions

٣/١- مفهوم العمليات بالعملة الأجنبية

العمليات بالعملة الأجنبية هي عمليات شراء أو بيع السلع، الحصول على أو تقديم الخدمات، الحصول على قرض أو منح قرض لمنشأة أخرى، على أن يتم تسوية قيمة العملية باستخدام عملة أجنبية متفق عليها. أي هي العمليات التي يجري تسويتها بواسطة عملة أخرى غير العملة المحلية للدولة موطن المنشأة.

ومن أمثلة العمليات بالعملة الأجنبية قيام منشأة مصرية بتصدير بضاعة إلى شركة ألمانية على أن يتم السداد للشركة المصرية باليورو، أو حصول منشأة مصرية على خبرات واستشارات من شركة أمريكية على أن يتم دفع مقابل ذلك بالدولار الأمريكي.

وللمحافظة على انتظام السجلات المحاسبية، لا يمكن تسجيل مثل هذه العمليات سواء باليورو أو بالدولار، ومن ثم فإنه يجب ترجمة قيمة هاتين العمليتين إلى ما يعادلهما بالجنيه المصري، وذلك باستخدام سعر صرف معين وذلك حتى يمكن تسجيل مثل هذه العمليات في الدفاتر. وعلى ذلك، فإن الهدف من ترجمة العمليات المالية التي تجري بالعملة الأجنبية هو التعبير النقدي عن هذه العمليات بالعملة المحلية التي تستخدمها المنشأة في إمساك حساباتها وإعداد قوائمها وتقاريرها المالية.

٣/٢- أنواع العمليات بالعملة الأجنبية

يمكن تبويب العمليات التي تتم بالعملات الأجنبية إلى الأنواع الرئيسية التالية:

١- شراء أو بيع (استيراد أو تصدير) بضائع وخدمات يتم تسويتها باستخدام عملة أجنبية.
٢- عمليات الاقتراض أو الإقراض بعملة أجنبية.
٣- التعاقد على شراء أو بيع عملة أجنبية على أن يتم التسليم في تاريخ لاحق (عقود الصرف الآجلة).
٤- عمليات تتعلق بتغطية مخاطر سعر الصرف عن صافي الاستثمارات في الفروع الخارجية أو في الشركات التابعة في دول أجنبية.
٥- العمليات الداخلية بين الشركة القابضة والشركات التابعة في دول أجنبية (قروض طويلة الأجل).

٣/٣- المشكلات التي ترتبط بإثبات العمليات المالية التي تتم بالعملة الأجنبية

تتمثل أهم المشكلات التي تواجه عملية تسجيل المعاملات بالعملة الأجنبية فيما يلي:

١- إختيار سعر الصرف المناسب لتسجيل العملية عند حدوثها.

٢- المعالجة المحاسبية لفروق سعر الصرف (فروق تحويل العملة) وذلك حالة اختلاف سعر الصرف الجاري في تاريخ حدوث العملية عن سعر الصرف في تاريخ تسوية العملية، وكذا في حالة اختلاف سعر الصرف الجاري عند حدوث العملية عن سعر الصرف في تاريخ إعداد القوائم المالية (إذا كانت العملية لم تتم تسويتها حتى نهاية السنة المالية).

٣- هل يعتبر حدوث العملية بالعملة الأجنبية والتسوية اللاحقة لها بمثابة عملية محاسبية واحدة (صفقة واحدة) أم تعتبر كل منهما عملية مستقلة.

ونتناول في الجزء التالي أهم العمليات المالية بالعملة الأجنبية والمعالجة المحاسبية لكل منها وكذلك كيفية معالجة الفروق المترتبة على تغير سعر الصرف محاسبياً.

٣/٤- المحاسبة عن عمليات التصدير والاستيراد والقروض التي تتم بالعملة الأجنبية

يمكن تبويب عمليات التصدير والاستيراد والإقراض والاقتراض بعملة أجنبية في مجموعة واحدة لأنها تخضع لنفس المعالجة المحاسبية وينتج عن هذه العمليات إما مدينين (أوراق قبض) أو دائنين (أوراق دفع) وتكون محددة بمبلغ معين من العملة الأجنبية والتي سوف تحصل عليها المنشأة أو التي يجب أن تدفعها في تاريخ معين.

٣/٤/١- المعالجة المحاسبية للعملية بالعملة الأجنبية في تاريخ حدوثها

كل أصل أو التزام، إيراد أو مصروف ينتج عن عملية تجارية مع طرف أجنبي، يجب أن يتم إثباته في الدفاتر المحاسبية للمنشأة باستخدام العملة المحلية وفقاً لسعر الصرف الجاري في تاريخ حدوث العملية ولا يترتب على ذلك أي أرباح أو خسائر حيث أن الأمر لا يعدو أن يكون تغييراً في التعبير النقدي عن العملية.

مثال:

قامت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/٣/١٥ بشراء بضائع من إحدى الشركات الأمريكية بمبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار وسعر صرف الدولار في هذا التاريخ ٥،٧ جنيه مصري. تكون المعالجة المحاسبية في هذه الحالة بإجراء القيد التالي (في دفاتر الشركة المصرية):

٥٧٠٠٠٠		من حـ/ المشتريات الخارجية
	٥٧٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون (الشركة الأمريكية)

شراء بضاعة بالأجل بمبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار وسعر الصرف للدولار يساوي ٥،٧٠٠ جنيه مصري

٢/٤/٣- المعالجة المحاسبية في تاريخ تسوية العملية (تاريخ التحصيل أو السداد)

قد يتغير سعر صرف العملة الأجنبية بالنسبة للعملة المحلية في تاريخ تسوية العملية (تاريخ تحصيل الأصل أو سداد الالتزام)، مما ينتج عنه اختلاف التدفقات الفعلية عن القيمة المثبتة في الدفاتر المحاسبية. ويؤدي ذلك إلى ما يطلق عليه أرباح وخسائر فروق العملة.

وهناك طريقتان للمعالجة المحاسبية لأرباح وخسائر فروق العملة هما:

الطريقة الأولى: استخدام مدخل العملية الواحدة في تسجيل المعاملات بالعملة الأجنبية: **"One – Transaction Approach"**

ويقوم ذلك المدخل على النظر إلى العملية بالعملة الأجنبية باعتبارها وحدة واحدة، فيما يتعلق بكل من إبرام العملية ونشأة الدين والسداد النقدي لذلك الدين باعتبارهما حدثاً واحداً لا يتجزأ. مع الأخذ في الاعتبار أنه بمجرد إتمام العملية تظهر الاحتمالات التالية طبقاً للاتفاق بين المصدر والمستورد:

١- أن يتم السداد بالعملة المحلية لبلد المصدر، وفي هذه الحالة لا يتأثر المصدر ويتأثر المستورد.
٢- أن يتم السداد بالعملة المحلية لبلد المستورد، وفي تلك الحالة لا يتأثر المستورد ويتأثر المصدر.
٣- أن يتم السداد بالعملة الأجنبية (عملة دولة ثالثة)، وهي بذلك تمثل عملة أجنبية لكل من المصدر والمستورد، ومن ثم فإن كلاهما يتأثر بتغير سعر صرف العملة.

ويتميز ذلك المدخل بسهولة تطبيقه، كما أنه لا يتطلب إجراءات أو تسويات محاسبية في نهاية السنة المالية، إضافة إلى اعتراف مصلحة الضرائب به.

إلا أن هناك بعض الانتقادات التي توجه لمدخل العملية الواحدة (الصفقة الواحدة) لعل أهمها ما يلي(١):

---

(١) د. أمين السيد أحمد لطفي، "**المحاسبة الدولية والشركات المتعددة الجنسية**"، بدون ناشر، ٢٠٠٤، ص٧٣-٧٤.

١- لا يتفق هذا المدخل مع المبادئ المحاسبية المتعارف عليها (مبادئ استقلال الفترات المالية، تحقق الإيراد ومقابلة الإيرادات بالنفقات)، حيث يتم طبقاً لهذا المدخل تسوية فروق العملة عن طريق حسابات المبيعات أو المشتريات الخارجية سواء بالنسبة للعمليات المنتهية أو الممتدة، وقد تكون تلك الحسابات قد أقفلت في قائمة الدخل للسنة أو السنوات التالية.

٢- لا يتم الاعتراف طبقاً لمدخل العملية الواحدة بالأرباح أو الخسائر الناتجة عن فروق العملة، حيث تهمل التسوية الجردية لتلك الفروق في نهاية السنة المالية، على اعتبار أخذ هذه الفروق في الاعتبار عن طريق تعديل قيم حسابات المبيعات والمشتريات.

٣- عدم ملاءمة هذا المدخل لواقع وطبيعة الحسابات، حيث قد يجعل حساب المبيعات مديناً في حالة انخفاض سعر صرف العملة (وهو دائناً بطبيعته). كما قد يجعل حساب المشتريات دائناً – حالة انخفاض سعر صرف العملة (وهو مديناً بطبيعته).

وتتم المعالجة المحاسبية – طبقاً لهذا المدخل – على النحو التالي:

١- عند إجراء العملية التجارية يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري للعملة الأجنبية في تاريخ حدوثها وتسجل بالعملة المحلية في الدفاتر المحاسبية، وتعتبر القيمة المسجلة بمثابة تقدير أولي قابلاً للتغيير عند تسوية العملية طبقاً لسعر الصرف السائد في تاريخ التسوية.

٢- في تاريخ التسوية النهائية للعملية (السداد أو التحصيل)، يتم تحديد سعر الصرف الذي يستخدم في هذه التسوية ويتم تعديل الحسابات المدينة والدائنة في ضوء المبالغ المدفوعة فعلاً بالعملة المحلية.

أمثلـــة

مثال رقم (١):

قامت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/٣/٢٠ بشراء بضائع من أحد الموردين بالولايات المتحدة الأمريكية مقابل ٢٠٠٠٠٠ دولار (سعر صرف الدولار ٥،٦ جنيه مصري) على أن يتم السداد بالدولار بعد شهرين من تاريخه أي في ٢٠٠٨/٥/٢٠، حيث كان سعر الصرف للدولار عند السداد ٥،٨ جنيه مصري.

والمطلوب:

حساب أرباح أو خسائر فروق العملة الناتجة عن هذه العملية.

الحـــــل

أرباح أو خسائر فروق العملة = المبلغ المستحق بوحدات العملة الأجنبية (سعر صرف العملة في تاريخ حدوث العملية – سعر صرف العملة في تاريخ تسوية العملية)

= ٢٠٠٠٠٠ دولار (٥،٦ – ٥،٨)

= ٢٠٠٠٠٠ دولار × - ٠،٢

= (٤٠٠٠٠ج)

ويعني ذلك أن خسائر فروق العملة = ٤٠٠٠٠ ج

كما يمكن حساب أرباح أو خسائر فروق العملة الناتجة عن العملية كما يلي:

أرباح أو خسائر فروق العملة = قيمة العملية في ٢٠٠٨/٣/٢٠ بالجنيه المصري – قيمة العملية في ٢٠٠٨/٥/٢٠ بالجنيه المصري

= ٢٠٠٠٠٠ × ٥،٦ – ٢٠٠٠٠٠ × ٥،٨

= ١١٢٠٠٠٠ – ١١٦٠٠٠٠

= (٤٠٠٠٠ج)

أي أن خسائر فروق العملة الناتجة عن العملية = ٤٠٠٠٠ج

مثال رقم (٢):

قامت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/٦/٣٠ بالاقتراض من أحد البنوك الأمريكية لتمويل صفقة تجارية لمدة ٦ شهور قيمتها ١٠٠٠٠٠ دولار وكان سعر الصرف للدولار في ذلك التاريخ ٥،٦ ج. م.

والمطلوب:

تحديد أرباح وخسائر فروق العملة المحققة في ٢٠٠٨/١٢/٣١ بافتراض أن:

أ-سعر الصرف ٥،٨ جنيه مصري.

ب- سعر الصرف ٥،٥ جنيه مصري.

الحـــــل

أ- أرباح أو خسائر فروق العملة = ١٠٠٠٠٠ (٥،٦ – ٥،٨)

= ١٠٠٠٠٠ × - ٠،٢

= (٢٠٠٠٠ ج) خسائر

ب- أرباح أو خسائر فروق العملة = ١٠٠٠٠٠ (٥،٦ – ٥،٥)

= ١٠٠٠٠٠ × ٠،١

= ١٠٠٠٠ ج أرباح

مثال رقم (٣): "السداد بعملة المستورد":

تعاقدت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/١/٢٠ على استيراد بضاعة من إحدى الشركات الأمريكية بمبلغ ٢ مليون جنيه مصري، وقد قامت الشركة الأمريكية بشحن البضاعة المتعاقد عليها في ٢٠٠٨/٢/٢٠، حيث تم الاتفاق على أن تقوم الشركة المصرية بالسداد يوم ٢٠٠٨/٤/٢٠ وأن يتم السداد بالجنيه المصري عن طريق البنك المصري الأمريكي بالقاهرة.

فإذا علمت أن سعر صرف الدولار الأمريكي كان على النحو التالي:

٥،٨ جنيه مصري	في	٢٠٠٨/١/٢٠	التعاقد
٥،٧ جنيه مصري	في	٢٠٠٨/٢/٢٠	الشحن
٥،٦ جنيه مصري	في	٢٠٠٨/٤/٢٠	السداد

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر كل من الشركة المصرية والشركة الأمريكية، وبافتراض أن سعر الصرف قد بلغ ٥،٨ جنيه مصري للدولار في تاريخ السداد.

الحـــــل

في حالة السداد بعملة المستورد فإن قيد تسجيل حدوث العملية وقيد تسوية العملية أي سداد قيمتها يجري بالعملة المحلية لبلد المستورد، وبذلك لا يكون هناك أرباح أو خسائر فروق عملة بالنسبة له في حين يتأثر المصدر بتلك الفروق.

دفاتر الشركة المصرية (المستورد)			دفاتر الشركة الأمريكية (المصدر)		
٢٠٠٠٠٠٠		من حـ/ المشتريات الخارجية	٣٥٠٨٧٧		من حـ/ العملاء (الشركة المصرية)
	٢٠٠٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون (الشركة الأمريكية) شراء بضائع من الشركة الأمريكية والسداد بالجنيه المصري في ٢٠٠٨/٢/٢٠		٣٥٠٨٧٧	إلى حـ/ المبيعات الخارجية بيع بضائع إلى الشركة المصرية بمبلغ ٢ مليون جنيه بسعر ٥،٧ ج في ٢٠٠٨/٢/٢٠
٢٠٠٠٠٠٠		من حـ/ الدائنون	٣٥٧١٤٣		من حـ/ البنك
	٢٠٠٠٠٠٠	إلى حـ/ البنك سداد المستحق للشركة الأمريكية في ٢٠٠٨/٤/٢٠		٣٥٠٨٧٧ ٦٢٦٦	إلى مذكورين حـ/ العملاء حـ/ المبيعات الخارجية في ٢٠٠٨/٤/٢٠
		نفس القيد السابق ٢٠٠٨/٤/٢٠	٣٤٤٨٢٨ ٦٠٤٩		من مذكورين حـ/ البنك حـ/ المبيعات الخارجية
				٣٥٠٨٧٧	إلى حـ/ العمـلاء في ٢٠٠٨/٤/٢٠

مثال رقم (٤): "السداد بعملة المصدر":

تعاقدت إحدى الشركات المصرية في ١٠ مارس ٢٠٠٨ مع إحدى الشركات البريطانية على توريد آلات ومعدات بمبلغ ٢ مليون جنيه إسترليني، في ١٠ أبريل تم شحن تلك الآلات والمعدات إلى الموانى المصرية على أن يتم السداد بعد شهرين من تاريخ الشحن وقد كان سعر صرف الجنيه الإسترليني كما يلي:

١٠ مارس ٢٠٠٨	١٠،٣٦ جنيه مصري
١٠ أبريل ٢٠٠٨	١٠،٤٠ جنيه مصري
١٠ يونيه ٢٠٠٨	١٠،٥٥ جنيه مصري

وبافتراض أن سعر الصرف يوم ١٠ يونيه ٢٠٠٨ كان ١٠،٣٠ جنيه مصري.

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية في دفاتر كل من الشركة المصرية والشركة البريطانية لإثبات ما تقدم.

الحـــــل

في هذه الحالة يتم السداد بالعملة الأجنبية لبلد المصدر، وبذلك فإن المستورد هو الذي يتأثر بأرباح وخسائر فروق سعر صرف العملة ولا يتأثر المصدر في هذه الحالة.

دفاتر الشركة المصرية (المستورد)			دفاتر الشركة البريطانية (المصدر)		
٢٠٨٠٠٠٠٠		٢٠٠٨/٤/١٠ من حـ/ الآلات والمعدات	٢٠٠٠٠٠٠		٢٠٠٨/٤/١٠ من حـ/ العملاء (الشركة المصرية)
	٢٠٨٠٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون (الشركة البريطانية)		٢٠٠٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		٢٠٠٨/٦/١٠ من مذكورين	٢٠٠٠٠٠٠		٢٠٠٨/٦/١٠ من حـ/ البنك
٢٠٨٠٠٠٠٠		حـ/ الدائنون		٢٠٠٠٠٠٠	إلى حـ/ العملاء
٣٠٠٠٠٠		حـ/ الآلات والمعدات			
	٢١١٠٠٠٠٠	إلى حـ/ البنك			
٢٠٨٠٠٠٠٠		٢٠٠٨/٦/١٠ من حـ/ الدائنون إلى مذكورين			٢٠٠٨/٦/١٠ نفس القيد السابق
	٢٠٠٠٠٠	حـ/ الآلات والمعدات			
	٢٠٦٠٠٠٠٠	حـ/ البنك			
		إجراء قيد التسوية بافتراض أن سعر الصرف ١٠،٣ ج. م			

مثال رقم (٥): "تسوية العملية بعملة أخرى غير عملة بلد المصدر وعملة بلد المستورد"

تعاقدت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/٨/١٥ مع إحدى الشركات البريطانية على شراء بضائع بمبلغ مليون يورو على أن يتم السداد باليورو بعد ثلاثة أشهر من تاريخ شحن البضاعة الذي تم في ٢٠٠٨/٩/١٥. علماً بأن أسعار صرف اليورو مقابل كل من الجنيه المصري والجنيه الإسترليني كانت كما يلي:

التاريخ	جنيه مصري	جنيه إسترليني
٢٠٠٨/٨/١٥	٦،٨	٠،٦٥
٢٠٠٨/٩/١٥	٦،٩	٠،٦٧
٢٠٠٨/١٢/١٥	٧،٢	٠،٦٥

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة في دفاتر كل من الشركة المصرية والشركة البريطانية.

الحـــــل

في حالة تسوية العملية باستخدام عملة أخرى بخلاف عملة بلدي المستورد والمصدر، فإن كلاهما (المستورد والمصدر) يتأثر بفروق أسعار صرف العملة.

دفاتر الشركة المصرية (المستورد)			دفاتر الشركة البريطانية (المصدر)		
مدين	دائن	البيان	مدين	دائن	البيان
		في ٢٠٠٨/٩/١٥			في ٢٠٠٨/٩/١٥
٦٩٠٠٠٠٠		من حـ/ المشتريات الخارجية	٦٧٠٠٠٠		من حـ/ العملاء
	٦٩٠٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون		٦٧٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		شراء بضائع بمبلغ مليون يورو بسعر ٦،٩ج. م لليورو			بيع بضائع بمبلغ مليون يورو بسعر ٠،٦٧ج إسترليني لليورو
		في ٢٠٠٨/١٢/١٥			في ٢٠٠٨/١٢/١٥
		من مذكورين			من مذكورين
٦٩٠٠٠٠٠		حـ/ الدائنون	٦٥٠٠٠٠		حـ/ البنك
٣٠٠٠٠٠		حـ/ المشتريات الخارجية	٢٠٠٠٠		حـ/ المبيعات الخارجية

دفاتر الشركة المصرية (المستورد)			دفاتر الشركة البريطانية (المصدر)		
	٧٢٠٠٠٠٠	إلى حـ/ البنك سداد المستحق للشركة البريطانية على أساس سعر صرف ٧،٢ ج. م لليورو		٦٧٠٠٠٠	إلى حـ/ العملاء تحصيل المستحق على الشركة المصرية مبلغ مليون يورو بسعر صرف ٠،٦٥ ج إسترليني لليورو

مثال رقم (٦): "السداد على أقساط":

تعاقدت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/١/١٠ مع إحدى الشركات الأمريكية على شراء بضائع بمبلغ ٢ مليون يورو على أن يتم السداد باليورو على أربعة أقساط متساوية يبدأ القسط الأول بعد شهر من تاريخ شحن البضاعة الذي تم يوم ٢٠٠٨/٢/١، على أن تكون الفترة الزمنية بين كل قسط والذي يليه مدة شهرين.

فإذا علمت أن أسعار صرف اليورو مقابل كل من الجنيه المصري والدولار الأمريكي كانت كما يلي:

التاريـخ	جنيه مصري	دولار أمريكي
٢٠٠٨/٢/١	٦،٨	١،٢
٢٠٠٨/٣/١	٦،٩	١،٥
٢٠٠٨/٥/١	٧،١	١،٦
٢٠٠٨/٧/١	٦،٦	١،٢
٢٠٠٨/٩/١	٦،٥	١،٧

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر كل من الشركة المصرية (المستورد) والشركة الأمريكية (المصدر).

الحـــــل

في حالة تسوية العملية باستخدام عملة أخرى بخلاف عملة بلدي المستورد والمصدر، فإن كلاهما (المستورد والمصدر) يتأثر بفروق أسعار صرف العملة.

الشركة المصرية (المستورد)			الشركة الأمريكية (المصدر)		
		٢٠٠٨/٢/١			٢٠٠٨/٢/١

<table>
<tr><th colspan="3">الشركة المصرية (المستورد)</th><th colspan="3">الشركة الأمريكية (المصدر)</th></tr>
<tr><td>١٣٦٠٠٠٠٠</td><td>١٣٦٠٠٠٠٠</td><td>من حـ/ المشتريات الخارجية
إلى حـ/ الدائنون
(الشركة الأمريكية)
شراء بضاعة من الشركة الأمريكية بمبلغ ٢ مليون يورو بسعر صرف ٦،٨ ج. م لليورو</td><td>٢٤٠٠٠٠٠</td><td>٢٤٠٠٠٠٠</td><td>من حـ/ العمـلاء
إلى حـ/ المبيعات الخارجية
بيع بضائع إلى الشركة المصرية بمبلغ ٢ مليون يورو بسعر ١،٢ دولار لليورو</td></tr>
<tr><td>٥٠٠٠٠
٣٤٠٠٠٠٠</td><td>٣٤٥٠٠٠٠</td><td>٢٠٠٨/٣/١
من مذكورين
حـ/ المشتريات الخارجية
حـ/ الدائنون
إلى حـ/ البنك
سداد القسط الأول ٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ٦،٩ ج. م لليورو</td><td>٧٥٠٠٠٠</td><td>٦٠٠٠٠٠
١٥٠٠٠٠</td><td>٢٠٠٨/٣/١
من حـ/ البنك
إلى مذكورين
حـ/ العمـلاء
حـ/ المبيعات الخارجية
تحصيل القسط الأول ٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ١،٥ دولار لليورو</td></tr>
<tr><td>١٥٠٠٠٠
٣٤٠٠٠٠٠</td><td>٣٥٥٠٠٠٠</td><td>٢٠٠٨/٥/١
من مذكورين
حـ/ المشتريات الخارجية
حـ/ الدائنون
إلى حـ/ البنك
سداد القسط الثاني ٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ٧،١ ج. م لليورو</td><td>٨٠٠٠٠٠</td><td>٦٠٠٠٠٠
٢٠٠٠٠٠</td><td>٢٠٠٨/٥/١
من حـ/ البنك
إلى مذكورين
حـ/ العمـلاء
حـ/ المبيعات الخارجية
تحصيل القسط الثاني ٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ١،٦ دولار لليورو</td></tr>
<tr><td>٣٤٠٠٠٠٠</td><td>٣٣٠٠٠٠٠</td><td>٢٠٠٨/٧/١
من حـ/ الدائنون
إلى مذكورين
حـ/ البنك</td><td>٦٠٠٠٠٠</td><td>٦٠٠٠٠٠</td><td>٢٠٠٨/٧/١
من حـ/ البنك
إلى حـ/ العملاء
تحصيل القسط الثالث</td></tr>
</table>

الشركة المصرية (المستورد)			الشركة الأمريكية (المصدر)		
	١٠٠٠٠٠٠	حـ/ المشتريات الخارجية سداد القسط الثالث ٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ٦،٦ ج. م لليورو			٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ١،٢ دولار لليورو
		٢٠٠٨/٩/١			٢٠٠٨/٩/١
٣٤٠٠٠٠٠		من حـ/ الدائنون	٨٥٠٠٠٠		من حـ/ البنك
		إلى مذكورين			إلى مذكورين
	٣٢٥٠٠٠٠	حـ/ البنك		٦٠٠٠٠٠	حـ/ العمـلاء
	١٥٠٠٠٠	حـ/ المشتريات الخارجية		٢٥٠٠٠٠	حـ/ المبيعات الخارجية
		سداد القسط الثالث			تحصيل القسط الرابع
		٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ٦،٦ ج. م لليورو			٥٠٠٠٠٠ يورو بسعر ١،٧ دولار لليورو

الطريقة الثانية: استخدام مدخل العمليتين أو المعاملة المزدوجة في تسجيل المعاملات بالعملة الأجنبية: **"Tow – Transaction Approach"**

ويقوم هذا المدخل على الفصل بين واقعة التعاقد (البيع أو الشراء) وبين واقعة تسوية العملية وسداد قيمتها، على اعتبار أن كل منهما عملية مستقلة عن الأخرى.

وقد أصدر مجلس معايير المحاسبة المالية في هذا الشأن المعيار المحاسبي رقم (٥٢) والذي بدأ العمل به عام ١٩٨٢، حيث يقضي هذا المعيار بضرورة إتباع مدخل المعاملة المزدوجة في تسجيل المعاملات بالعملة الأجنبية، وقد اعتمد المعيار المحاسبي رقم (٥٢) على نفس الأسس التي تحكم المعالجة المحاسبية للمعاملات الدولية، حيث يستخدم سعر الصرف الجاري عند إبرام الاتفاق أو عند التعاقد أساساً لحساب قيمة العملية بالعملة المحلية، وتسجيلها في الدفاتر، أيضاً يستخدم سعر الصرف الجاري في تاريخ تسوية العملية وسداد قيمتها كأساس للترجمة والتسجيل في الدفاتر. ويطلق على العملة التي يتم التعاقد بها والسداد بموجبها مصطلح "العملة الوظيفية" أو العملة الرسمية.

وطبقاً لمدخل المعاملة المزدوجة تعتبر أرباح أو خسائر فروق سعر صرف العملة بمثابة أرباح أو خسائر فعلية محققة Actually Realized يجب أن تظهر في الدفاتر بشكل مستقل ولا تقفل في حسابات المشتريات أو المبيعات الخارجية، ثم تنقل في قيد آخر مستقل إلى صافي الربح أو إلى حساب الاحتياطي الخاص، ومن هنا يرجع سبب التسمية بالمدخل الثنائي أو المزدوج للعملية.

فهذا المدخل يعتمد على أن هناك دائماً قرارين أو واقعتين منفصلتين هما:

الأول: واقعة قرار التعاقد على الشراء أو البيع (الاستيراد أو التصدير).

والثاني: واقعة قرار تسوية العملية (السداد أو التحصيل) ونتائج كل قرار من أرباح أو خسائر يجب ألا تتأثر بنتائج القرار الآخر.

وعلى ذلك – فإن نتائج عمليات المشتريات والمبيعات الخارجية تقفل في حساب المتاجرة وبشكل مستقل عن عملية السداد أو التحصيل النقدي المترتبة عليها والتي بدورها يتولد عنها أرباح أو خسائر فروق عملة حقيقية، ومن ثم يجب إقفالها في حساب الأرباح والخسائر فور عملية السداد أو التحصيل.

أمثلـــة

١- أرباح وخسائر فروق العملة الناتجة عن عمليات المشتريات الخارجية (الاستيراد):

مثال رقم (١):

تعاقدت إحدى الشركات المصرية على تصدير بضائع إلى إحدى الشركات السعودية بمبلغ ٢ مليون جنيه مصري وذلك في ٢٠٠٨/٤/١٠ على أن يتم سداد قيمة الصفقة بالجنيه المصري بعد ثلاثة شهور من تاريخ شحن البضاعة الذي تم يوم ٢٠٠٨/٥/١٠ حيث كان سعر صرف الجنيه المصري في ذلك اليوم ٠،٦٧ ريال سعودي.

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة في دفاتر الشركة السعودية (المستوردة).

بفرض أن:

أ- سعر صرف الجنيه المصري في تاريخ التسوية ٠،٦٥ ريال سعودي.
ب- سعر صرف الجنيه المصري في تاريخ التسوية ٠،٦٨ ريال سعودي.

القاعدة:

- تتحقق أرباح فروق سعر صرف العملة للمستورد في حالة انخفاض سعر الصرف في تاريخ التسوية (السداد) عما كان عليه عند إبرام التعاقد (تاريخ شحن البضاعة)، حيث يدفع المستورد في هذه الحالة مبلغ أقل من الرصيد الدفتري للمورد (المصدر)، ويرحل الفرق إلى حساب الأرباح والخسائر، باعتبار أن أرباح فروق العملة تمثل أرباحاً فعلية محققة والعكس صحيح تماماً في حالة الخسائر.
- أما بالنسبة للمصدر فلن يتأثر، حيث لن تحدث لديه أرباح أو خسائر فروق عملة، فقد تم التعاقد والتحصيل بالجنيه المصري (عملة بلد الشركة المصدرة)، ومن ثم فإن الرصيد الدفتري المستحق له مساوي تماماً للتحويل الوارد من البنك.

الحـــــل

قيود اليومية في دفاتر الشركة السعودية (المستوردة):

١٣٤٠٠٠٠		**١) إثبات عملية الشراء:** من حـ/ المشتريات الخارجية
	١٣٤٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون (الشركة المصرية)
		إثبات شراء بضائع بمبلغ ٢ مليون جنيه مصري سعر صرف الجنيه ٠،٦٧ ريال في ٢٠٠٨/٥/١٠
		٢) إثبات سداد قيمة الصفقة بافتراض أن سعر الصرف ٠،٦٥ ريال:

له	منه	البيان
١٣٤٠٠٠٠		من حـ/ الدائنون (الشركة المصرية)
		إلى مذكورين
	١٣٠٠٠٠٠	حـ/ البنك
	٤٠٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		إثبات سداد قيمة البضائع المستوردة بسعر صرف الجنيه ٠،٦٥ ريال سعودي في ٢٠٠٨/٨/١٠
		٣) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية:
٤٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	٤٠٠٠٠	إلى حـ/ أ. خ
		٤) إثبات سداد قيمة الصفقة بافتراض أن سعر الصرف ٠،٦٨ ريال:
		من مذكورين
١٣٤٠٠٠٠		حـ/ الدائنون
٢٠٠٠٠		حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	١٣٦٠٠٠٠	إلى حـ/ البنك
		إثبات سداد قيمة الصفقة بسعر صرف ٠،٦٨ ريال سعودي للجنيه في ٢٠٠٨/٨/١٠
		٥) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية:
٢٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٢٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)

٢- أرباح وخسائر فروق العملة الناتجة عن المبيعات الخارجية (التصدير):

مثال رقم (٢):

تعاقدت إحدى الشركات المصرية على تصدير ملابس جاهزة إلى إحدى الشركات الأمريكية بتاريخ ٢٠٠٨/٣/١٥ وبلغت قيمة الصفقة ٢ مليون دولار، وقد تم شحن البضاعة يوم ٢٠٠٨/٣/٣١، حيث كان سعر الصرف في ذلك التاريخ هو ٥،٨ ج. م للدولار، وقد تم الاتفاق على أن يكون السداد بالدولار بعد شهرين من تاريخ شحن البضاعة، كما تم تسوية العملية في ٢٠٠٨/٥/٣١.

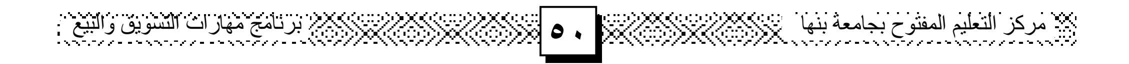
والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة بدفاتر الشركة المصرية بافتراض أن:

أ- سعر صرف الدولار في تاريخ التسوية كان ٥،٩٥ ج. م للدولار.
ب- سعر صرف الدولار في تاريخ التسوية كان ٥،٥ ج. م للدولار.

القاعدة:

- تتحقق أرباح فروق العملة للمصدر إذا ارتفع سعر الصرف في تاريخ التسوية عما كان عليه في تاريخ التعاقد، حيث يحصل المصدر على مبلغ يتم تحويله إلى عملته



الوطنية أكبر مما هو مسجل في حساب العملاء عند التعاقد. ويعالج الفرق محاسبياً بترحيله إلى حساب الأرباح والخسائر باعتباره أرباحاً فعلية محققة من فروق سعر صرف العملة. والعكس صحيح تماماً حيث تتحقق خسائر فروق العملة إذا انخفض سعر صرف العملة في تاريخ التحصيل عما كان عليه عند التعاقد.

- أما بالنسبة للمستورد "الشركة الأمريكية"، فلن تتأثر حيث لن تتحقق لديها أرباح أو خسائر نتيجة فروق العملة، فقد تم التعاقد والسداد بالدولار (العملة الوطنية للشركة المستوردة)، ومن ثم فإن التحويل الصادر من البنك بقيمة الصفقة سوف يكون مساوي تماماً للرصيد الدفتري المستحق للشركة الدائنة (المصدرة).

الحـــــل

البيان	دائن	مدين
١) إثبات عملية البيع:		
من حـ/ العمـلاء		١١٦٠٠٠٠٠
إلى حـ/ المبيعات الخارجية	١١٦٠٠٠٠٠	
إثبات بيع ملابس جاهزة بمبلغ ٢ مليون دولار سعر صرف الدولار ٥،٨ ج. م في ٢٠٠٨/٣/٣١		
٢) إثبات تحصيل قيمة الصفقة من الشركة الأمريكية بافتراض أن سعر الصرف ٥،٩٥ ج. م للدولار:		
من حـ/ البنك		١١٩٠٠٠٠٠
إلى مذكورين		
حـ/ العمـلاء	١١٦٠٠٠٠٠	
حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)	٣٠٠٠٠٠	
إثبات تحصيل قيمة البضائع مبلغ ٢ مليون دولار سعر صرف الدولار ٥،٩٥ ج. م في ٢٠٠٨/٥/٣١		
٣) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية:		
من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)		٣٠٠٠٠٠
إلى حـ/ أ. خ	٣٠٠٠٠٠	
٤) إثبات تحصيل قيمة الصادرات بافتراض أن سعر الصرف ٥،٥ ج. م للدولار:		
من مذكورين		
حـ/ البنك		١١٠٠٠٠٠٠
حـ/ أ. خ فروق العملة (خسائر)		٦٠٠٠٠٠
إلى حـ/ العمـلاء	١١٦٠٠٠٠٠	
إثبات تحصيل قيمة الصادرات مبلغ ٢ مليون دولار سعر صرف الدولار ٥،٥ ج. م في ٢٠٠٨/٥/٣١		
٥) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية:		
من حـ/ أ. خ		٦٠٠٠٠٠
إلى حـ/ أ. خ فروق العملة (خسائر)	٦٠٠٠٠٠	

٣- عمليات التصدير والاستيراد التي يتم تسويتها في السنة المالية التالية:

مثال رقم (٣):

قامت احدى الشركات المصرية بشحن بضائع قيمتها مليون ريال سعودي لإحدى الشركات السعودية بتاريخ ٢٠٠٧/١٠/١٠ على أن يتم السداد بالريال السعودي بعد ثلاثة شهور من ذلك التاريخ، وبفرض أن سعر صرف الريال السعودي مقابل الجنيه المصري كان كما يلي:

في ٢٠٠٧/١٠/١٠ ١،٥٠ جنيه مصري للريال السعودي.

في ٢٠٠٧/١٢/٣١ ١،٤٠ جنيه مصري للريال السعودي.

في ٢٠٠٨/١/١٠ ١،٥٦ جنيه مصري للريال السعودي.

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة في دفاتر الشركة المصرية المصدرة.

القاعدة:

عندما يتم التعاقد في سنة مالية ويتم تسوية قيمة الصفقة في السنة المالية التالية، يؤخذ في الاعتبار الأرباح أو الخسائر المتوقعة عند إعداد الحسابات الختامية في نهاية السنة المالية وذلك طبقاً لما يقضي به المعيار المحاسبي الدولي رقم (٢١). وذلك بافتراض أن عملية التحصيل أو السداد قد تمت في ذلك التاريخ وبسعر الصرف الجاري في ذلك اليوم، ويعالج الفرق باعتباره ربحاً أو خسارة في حساب الأرباح والخسائر عن نفس الفترة، وذلك كإعادة تقويم للحسابات بالعملة الأجنبية وفقاً لسعر الصرف السائد في نهاية السنة المالية للشركة.

الحـــــل

مدين	دائن	البيان
		١) إثبات عملية البيع:
١٥٠٠٠٠٠		من حـ/ العمـلاء
	١٥٠٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		إثبات بيع بضائع إلى الشركة السعودية بمبلغ مليون ريال سعودي سعر صرف الريال ١،٥٠ ج. م في ٢٠٠٧/١٠/١٠
		٢) في نهاية السنة في ٢٠٠٧/١٢/٣١:
١٠٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	١٠٠٠٠٠	إلى حـ/ العمـلاء
		إثبات فروق سعر الصرف بالنقص وتخفيض حسابات العملاء بها

		٣) إقفال فروق سعر صرف العملة في حـ/ أ. خ:
١٠٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	١٠٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
		٤) إثبات تسوية قيمة الصفقة في ٢٠٠٨/١/١٠:
١٥٦٠٠٠٠		من حـ/ البنك
		إلى مذكورين
	١٦٠٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	١٤٠٠٠٠٠	حـ/ العمـلاء
		تحصيل قيمة الصادرات في ٢٠٠٨/١/١٠ على أساس سعر صرف ١،٥٦ ج. م للريال وإثبات الفروق في حـ/ أ. خ فروق العملة
		٥) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في ٢٠٠٨/١٢/٣١:
١٦٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	١٦٠٠٠٠	إلى حـ/ أ. خ

٤ـ عمليات الاستيراد والتصدير التي تتم بعملة أخرى خلال عملة المصدر وعملة المستورد:

مثال رقم (٤):

تعاقدت إحدى الشركات المصرية في ٢٠٠٨/٣/٢٠ مع إحدى الشركات الأمريكية على استيراد بضائع بمبلغ مليون جنيه إسترليني على أن يتم السداد بالجنيه الإسترليني بعد شهرين من تاريخ شحن البضاعة الذي تم يوم ٢٠٠٨/٤/٢٠. وقد تمت تسوية قيمة الصفقة في ٢٠٠٨/٦/٢٠.

فإذا علمت أن أسعار صرف الجنيه الإسترليني مقابل كل من الجنيه المصري والدولار كانت كالآتي:

التاريـخ	جنيه مصري	دولار
في ٢٠٠٨/٣/٢٠	٨،٧٥	١،٦٥
في ٢٠٠٨/٤/٢٠	٨،٥٥	١،٨٢
في ٢٠٠٨/٦/٢٠	٨،٩٥	١،٥٨

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر كل من الشركة المصرية والشركة الأمريكية.



القاعدة:

في حالة عمليات التصدير والاستيراد التي تتم بعملة دولة أخرى خلال عملة بلدي المصدر والمستورد يتأثر كلاهما بفروق سعر صرف العملة الأجنبية على النحو التالي:

١- بالنسبة للمستورد:

يحقق المستورد أرباح من فروق تحويل العملة في حالة انخفاض سعر صرف العملة الأجنبية وقت السداد عما كان عليه في تاريخ التعاقد أو إبرام الاتفاق، حيث يدفع مبلغ أقل من عملته الوطنية لتحويل قيمة الصفقة بالعملة الأجنبية.

بينما يتحمل المستورد خسائر من فروق العملة في حالة ارتفاع سعر صرف العملة الأجنبية عند تسوية العملية عما كان عليه في تاريخ التعاقد، حيث يدفع مبلغ أكبر لتحويل نفس القيمة.

٢- بالنسبة للمصدر:

يحقق المصدر أرباح من فروق العملة في حالة ارتفاع سعر الصرف في تاريخ التحصيل عما كان عليه في تاريخ إبرام العقد، حيث يحصل على مبلغ أكبر من تحويل قيمة الصفقة المتفق عليها بالعملة الأجنبية إلى ما يعادلها بالعملة الوطنية. والعكس صحيح يتحمل خسائر ناتجة من فروق العملة في حالة انخفاض سعر الصرف في تاريخ تسوية العملية عنه في تاريخ التعاقد.

الحـــــل

أولاً: قيود اليومية في دفاتر الشركة المصرية (المستورد):

من	إلى	البيان
		١) **إثبات عملية البيع:**
٨٥٥٠٠٠٠		من حـ/ المشتريات الخارجية
	٨٥٥٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون
		إثبات شراء بضائع من إحدى الشركات الأمريكية بمبلغ مليون جنيه إسترليني بسعر صرف ٨،٥٥ ج. م للجنيه الإسترليني بتاريخ ٢٠٠٤/٨/٢٠
		٢) **سداد قيمة الصفقة:**
		من مذكورين
٨٥٥٠٠٠٠		حـ/ الدائنون
٤٠٠٠٠٠		حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٨٩٥٠٠٠٠	إلى حـ/ البنك
		إثبات تسوية قيمة الصفقة في ٢٠٠٨/٦/٢٠ بسعر صرف ٨،٩٥

		ج. م للجنيه الإسترليني
		٣) إقفال خسائر فروق العملة في حـ/ أ. خ في ٢٠٠٨/١٢/٣١:
٤٠٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٤٠٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)

ثانياً: قيود اليومية في دفاتر الشركة الأمريكية:

		١) إثبات عملية البيع:
١٨٢٠٠٠٠		من حـ/ العملاء
	١٨٢٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		إثبات بيع بضائع بمبلغ مليون جنيه إسترليني بسعر صرف ١،٨٢ دولار للجنيه الإسترليني بتاريخ ٢٠٠٨/٤/٢٠
		٢) سداد قيمة الصفقة:
		من مذكورين
١٥٨٠٠٠٠		حـ/ البنك
٢٤٠٠٠٠		حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	١٨٢٠٠٠٠	إلى حـ/ العملاء
		إثبات تحصيل قيمة الصفقة بسعر صرف ١،٥٨ دولار للجنيه الإسترليني بتاريخ ٢٠٠٨/٦/٢٠
		٣) إقفال خسائر فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية:
٢٤٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٢٤٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)

٥- عمليات الاستيراد والتصدير والسداد على أقساط خلال نفس السنة المالية:

مثال رقم (٥):

تعاقدت إحدى الشركات المصرية على تصدير بضائع إلى إحدى الشركات السعودية تبلغ قيمتها مليون دولار. على أن يتم تسوية قيمة الصفقة بالدولار على دفعتين متساويتين، الدفعة الأولى بعد شحن البضائع بشهر والدفعة الثانية بعدها بشهرين. وقد تم شحن البضائع في يوم ٢٠٠٨/٤/٢٥، وقد تم سداد الدفعات في مواعيدها. وكان سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل كل من الجنيه المصري والريال السعودي على النحو التالي:

التاريخ	الجنيه المصري	الريال السعودي
٢٠٠٨/٤/٢٥	٥،٦٥	٣،٨
٢٠٠٨/٥/٢٥	٥،٧٥	٣،٧

٢٠٠٨/٧/٢٥	٥،٦٥	٣،٦٥

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة في دفاتر كل من الشركة المصرية والشركة السعودية.

القاعدة:

تعتبر عملية تسوية قيمة الصفقة على أقساط في مواعيد استحقاقها بمثابة عمليات مستقلة عن بعضها البعض، حيث تم حساب مبلغ القسط بسعر الصرف الجاري في تاريخ استحقاقه ومن ثم حساب فروق سعر صرف العملة الناتجة عن سداد أو تحصيل كل قسط على حدة.

الحـــــل

أولاً: قيود اليومية في دفاتر الشركة السعودية (المستوردة):

		١) إثبات عملية الشراء:
٣٨٠٠٠٠٠		من حـ/ المشتريات الخارجية
	٣٨٠٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون
		شراء بضائع بمبلغ مليون دولار وبسعر صرف ٣،٨ ريال للدولار في ٢٠٠٨/٤/٢٥ من شركة مصرية
		٢) إثبات سداد القسط الأول:
١٩٠٠٠٠٠		من حـ/ الدائنون
		إلى مذكورين
	١٨٥٠٠٠٠	حـ/ البنك
	٥٠٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		سداد الدفعة الأولى من قيمة الصفقة بسعر صرف ٣،٧ ريال للدولار في ٢٠٠٨/٥/٢٥
		٣) إثبات سداد القسط الثاني:
١٩٠٠٠٠٠		من حـ/ الدائنون
		إلى مذكورين
	١٨٢٥٠٠٠	حـ/ البنك
	٧٥٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		سداد الدفعة الثانية من قيمة الصفقة بسعر صرف ٣،٦٥ ريال للدولار في ٢٠٠٨/٧/٢٥
		٤) إقفال أرباح فروق العملة في حـ/ أ. خ نهاية السنة المالية:
١٢٥٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)

	١٢٥٠٠٠	إلى حـ/ أ. خ

ثانياً: قيود اليومية في دفاتر الشركة المصرية (المصدرة):

		١) إثبات عملية البيع:
٥٦٥٠٠٠٠		من حـ/ العملاء
	٥٦٥٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		بيع بضائع بمبلغ مليون دولار بسعر صرف ٥،٦٥ ج. م للدولار في ٢٠٠٨/٤/٢٥ إلى شركة سعودية
		٢) إثبات تحصيل الدفعة الأولى:
٢٨٧٥٠٠٠		من حـ/ البنك
		إلى مذكورين
	٢٨٢٥٠٠٠	حـ/ العملاء
	٥٠٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		تحصيل الدفعة الأولى من قيمة الصفقة بسعر صرف ٥،٧٥ ج. م للدولار في ٢٠٠٨/٥/٢٥
		٣) إثبات تحصيل الدفعة الثانية:
٢٨٢٥٠٠٠		من حـ/ البنك
	٢٨٢٥٠٠٠	إلى حـ/ العمـلاء
		تحصيل الدفعة الثانية من قيمة الصفقة بسعر صرف ٥،٦٥ ج. م للدولار في ٢٠٠٨/٧/٢٥
		٤) في نهاية السنة المالية يتم إقفال أرباح فروق العملة في حـ/ أ. خ:
٥٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	٥٠٠٠٠	إلى حـ/ أ. خ

٦- عمليات الاستيراد والتصدير والسداد على أقساط خلال أكثر من فترة مالية:

مثال رقم (٦):

تعاقدت إحدى الشركات المصرية على استيراد بضائع من إحدى الشركات الفرنسية بمبلغ ٢ مليون دولار، وقد تم شحن البضائع من الموانئ الفرنسية في ١٥ أكتوبر ٢٠٠٨، وقد تم الاتفاق على سداد المبلغ المستحق بالدولار على دفعتين متساويتين الأولى بعد شهرين من تاريخ شحن البضائع، والأخيرة بعد شهرين من تاريخ سداد الدفعة الأولى. وقد تم تنفيذ ما اتفق عليه. وكانت أسعار صرف الدولار مقابل كل من الجنيه المصري واليورو على النحو التالي:

التاريخ	الجنيه المصري	اليورو
٢٠٠٨/١٠/١٥	٥،٥٥	٠،٦٩
٢٠٠٨/١٢/١٥	٥،٦٢	٠،٦٦
٢٠٠٨/١٢/٣١	٥،٦٠	٠،٧٠
٢٠٠٩/٢/١٥	٥،٤٣	٠،٦٤

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم بدفاتر كل من الشركة المصرية والشركة الفرنسية.

الحـــــل

أولاً: قيود اليومية في دفاتر الشركة المصرية (المستورد):

مدين	دائن	البيان
١١١٠٠٠٠٠	١١١٠٠٠٠٠	**١) إثبات عملية الشراء:** من حـ/ المشتريات الخارجية إلى حـ/ الدائنون (الشركة الفرنسية) **شراء بضائع من شركة فرنسية بمبلغ ٢ مليون دولار بسعر صرف ٥،٥٥ ج. م للدولار بتاريخ ٢٠٠٨/١٠/١٥**
٥٥٥٠٠٠٠ ٧٠٠٠٠	٥٦٢٠٠٠٠	**٢) سداد الدفعة الأولى:** من مذكورين حـ/ الدائنون (الشركة الفرنسية) حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر) إلى حـ/ البنك **سداد الدفعة الأولى بسعر صرف ٥،٦٢ ج. م للدولار بتاريخ ٢٠٠٨/١٢/١٥**
		٣) إقفال خسائر فروق العملة في حـ/ أ. خ:

مدين	دائن	البيان
٧٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٧٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
		٤) إثبات فروق العملة عن الدفعة الثانية في ٢٠٠٨/١٢/٣١:
٥٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٥٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون (الشركة الفرنسية)
		٥) إقفال فروق العملة عن الدفعة الثانية في حـ/ أ. خ في ٢٠٠٨/١٢/٣١:
٥٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٥٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
		٦) سداد الدفعة الثانية في ٢٠٠٩/٢/١٥:
٥٦٠٠٠٠٠		من حـ/ الدائنون (الشركة الفرنسية)
		إلى مذكورين
	١٧٠٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	٥٤٣٠٠٠٠	حـ/ البنك
		سداد الدفعة الثانية بسعر صرف ٥،٤٣ ج. م للدولار
		٧) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية ٢٠٠٩:
١٧٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	١٧٠٠٠٠	إلى حـ/ أ. خ

ثانياً: قيود اليومية في دفاتر الشركة الفرنسية (المصدر):

مدين	دائن	البيان
		١) إثبات عملية البيع:
١٣٨٠٠٠٠		من حـ/ العملاء (الشركة المصرية)
	١٣٨٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		بيع بضائع إلى شركة مصرية بمبلغ ٢ مليون دولار بسعر صرف ٠،٦٩ يورو للدولار بتاريخ ٢٠٠٨/١٠/١٥
		٢) تحصيل الدفعة الأولى:
		من مذكورين
٦٦٠٠٠٠		حـ/ البنك
٣٠٠٠٠		حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٦٩٠٠٠٠	إلى حـ/ العملاء (الشركة المصرية)
		تحصيل الدفعة الأولى بسعر صرف ٠،٦٦ يورو للدولار بتاريخ ٢٠٠٨/١٢/١٥
		٣) إقفال خسائر فروق العملة في حـ/ أ. خ:
٣٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٣٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
		٤) إثبات فروق العملة عن الدفعة الثانية غير المحصلة في ٢٠٠٨/١٢/٣١:
١٠٠٠٠		من حـ/ العملاء (الشركة المصرية)
	١٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		٥) إقفال فروق العملة الخاصة بالدفعة الثانية في حـ/ أ. خ في

		٢٠٠٨/١٢/٣١:
١٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
	١٠٠٠٠	إلى حـ/ أ. خ
		٦) تحصيل الدفعة الثانية في ٢٠٠٩/٢/١٥:
		من مذكورين
٦٤٠٠٠٠		حـ/ البنك
٦٠٠٠٠		حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٧٠٠٠٠٠	إلى حـ/ العملاء (الشركة المصرية)
		تحصيل الدفعة الثانية بسعر صرف ٠،٦٤ يورو للدولار
		٧) إقفال فروق العملة في حـ/ أ. خ في نهاية عام ٢٠٠٩:
٦٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٦٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)

٤/ الوحدة التعليمية الرابعة

عقود الصرف الآجلة والمستقبلية

Forward and Futures Exchange Contracts

٤/١- أسواق الصرف الأجنبي ومحاسبة التغطية.
٤/٢- عقود الصرف الآجلة والمستقبلية.
٤/٣- المعالجة المحاسبية لعقود الصرف الآجلة لتغطية المعاملات بالعملة الأجنبية.
٤/٤- المعالجة المحاسبية لعقود المضاربة على تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية.
٤/٥- المحاسبة عن عقود تغطية صافي الاستثمارات الأجنبية.

٤/١- أسواق الصرف الأجنبي ومحاسبة التغطية
Foreign Exchange Market and Hedging

٤/١/١- طبيعة محاسبة التغطية:

أدت حالة عدم الاستقرار في أسواق الصرف الأجنبي نتيجة التقلبات في أسعار صرف العملات الأجنبية إلى التأثير على نتائج الشركات الدولية، مما ترتب عليه ضرورة قيام تلك الشركات بإجراء العديد من التسويات المحاسبية لتحديد أرباح أو خسائر فروق العملة المحققة أو غير المحققة من عملياتها الدولية سواء ما يتعلق منها بعمليات التصدير والاستيراد أو الإقراض والاقتراض أو الاستثمارات الأجنبية أو المضاربة.

ولمواجهة الخسائر المحتملة في المستقبل والناتجة عن التقلبات في أسعار صرف العملات الأجنبية، تعمل الشركات الدولية على حماية نفسها عن طريق الدخول والارتباط بعقود صرف آجلة وذلك في توقيت يتزامن مع إبرام عقود المعاملات بالعملة الأجنبية وذلك حتى تتجنب الخسائر الناتجة عن التغيرات في أسعار الصرف خلال الفترة الزمنية ما بين تاريخ التعاقد على العملية وتاريخ التسوية النقدية لها سواء بالسداد أو بالتحصيل، ويطلق على هذه العملية اصطلاح محاسبة التغطية أو التحوط "*Hedging Accounting*".

وتهدف عملية التغطية إلى مواجهة الخسائر المتوقعة في المستقبل والتي قد تنتج عن العديد من المعاملات التي تقوم بها الشركة الدولية. وتتضمن تلك العمليات ما يلي(١):

١- عمليات التغطية ضد مدفوعات أو مقبوضات مستقبلية بعملات أجنبية.
٢- عمليات التغطية عن عقود ومقاولات بعملات أجنبية.
٣- عمليات التغطية عن مشتريات مستقبلية وبعملات أجنبية.
٤- عمليات التغطية عن صافي الاستثمارات في الفروع الخارجية أو في الشركات التابعة في دول أجنبية.
٥- عمليات التغطية ضد المضاربات على الأوراق المالية (بورصة الأوراق المالية) أو على العملات الأجنبية (سوق العملات).

ويترتب على تلك العمليات عادة أرباح أو خسائر فروق سعر صرف العملة، سواء كانت أرباح أو خسائر محققة (عند التسوية المالية للعملية) أو غير محققة (عند انتهاء السنة وقبل التسوية النهائية للعملية). مما يعكس حجم المخاطر والتعقيدات المرتبطة بالمعاملات الدولية التي تتم بالعملات الأجنبية.

---

(١) د. أمين السيد أحمد لطفي، "**المحاسبة الدولية والشركات متعددة الجنسية**"، بدون ناشر، ٢٠٠٤، ص٨٩-٩٠.

٢/١/٤- أسواق الصرف الأجنبي: *Foreign Exchange Markets*

يعبر مفهوم سعر الصرف عن معدل التبادل بين العملة النقدية لدولتين مختلفتين، حيث يشير – كما سبقت الإشارة إلى كمية النقد التي يجب التضحية بها من عملة دولة معينة للحصول على وحدة واحدة من عملة دولة أخرى.

وسعر الصرف الذي يستخدم في المعاملات الجارية التي يتم تسليمها خلال يومين من أيام العمل يطلق عليه سعر الصرف الجاري أو الفوري لحظة إبرام المعاملة *Spot Exchange Rate*. أما سعر الصرف الذي يستخدم في المعاملات الآجلة التي سوف تتم في تاريخ لاحق في المستقبل والتي عادة ما تكون بين ٣٠-١٨٠ يوم فيطلق عليه سعر الصرف الآجل "*Forward Exchange Rate*".

ويمكن تقسيم أسواق الصرف الأجنبي وفقاً لهذين النوعين من المعاملات إلى نوعين من الأسواق هما: الأسواق الجارية والأسواق الآجلة.

الأسواق الجارية: **"Spot Markets"**

تقوم البنوك التجارية – عادة – بتقديم الضمانات اللازمة للمصدرين الأجانب الذين يرتبطون بعقود جارية مع المستوردين المحليين لتنفيذ معاملات فورية بالعملة الأجنبية. وتقوم تلك البنوك بتحديد سعرين للصرف أحدهما للشراء (سعر الشراء) والآخر للبيع (سعر البيع) ويعبر الفرق بين السعرين عن مقدار هامش الربح الذي يحققه البنك.

الأسواق الآجلة: **"Forward Markets"**

وترتبط الأسواق الآجلة – بصفة عامة – باتفاق بين طرفين لتنفيذ عمليات معبر عنها بعملة أجنبية يتم تنفيذها في تاريخ محدد مستقبلاً.

وعندما تكون أسواق الصرف في حالة من الاستقرار النسبي، فإن الفرق بين سعر الصرف الفوري (الجاري) في تاريخ التعاقد وبين سعر الصرف الآجل في تاريخ التنفيذ المستقبلي يكون قليلاً ويعرف في هذه الحالة بمعدل الانتشار *Spread Rate*. وإذا كان سعر الصرف الآجل أكبر من السعر الجاري (الفوري)، فيطلق على الفرق بينهما "علاوة الصرف"، *"Exchange Premium"*.

أما إذا كان السعر الفوري أكبر من السعر الآجل، فإن الفرق بين السعرين يمثل خصم الصرف *"Exchange Discount"*.

ويمكن التعبير عن علاوة الصرف أو خصم الصرف من خلال المعادلة التالية:

نسبة العلاوة أو الخصم = (سعر الصرف الآجل – سعر الصرف الجاري) / سعر الصرف الجاري × ١٢ / عدد الشهور × ١٠٠ = ××%

ولقد أصبحت عملية مقايضة العملات الأجنبية *Foreign Currency Swap* تمثل أحد المظاهر الأساسية لأسواق الصرف الأجنبي. ويقصد بعملية المقايضة تلك، أن تقوم الشركة المتعاملة بالتعاقد على معاملتين متزامنتين في نفس الوقت إحداهما فورية والأخرى آجلة.

فعلى سبيل المثال، إذا حصلت إحدى الشركات على توزيعات أرباح قدرها مليون جنيه إسترليني من إحدى شركاتها التابعة في إنجلترا، وهي في نفس الوقت ليست في حاجة إلى هذا المبلغ بالجنيه الإسترليني خلال الأربعة شهور القادمة، فإن الشركة في هذه الحالة تكون أمام أحد خيارين هما:

الخيار الأول: تحصيل هذا المبلغ بالجنيه الإسترليني وإيداعه بأحد البنوك للحصول على عائد منه خلال تلك الشهور الأربعة.

الخيار الثاني: الدخول في صفقة مقايضة *Swap Transaction* عن طريق أحد البنوك، حيث يتم تحويل المبلغ بالجنيه الإسترليني إلى عملة أخرى ولتكن اليورو لاستخدامها في أعمالها التجارية في أوروبا خلال أربعة شهور، وفي نفس الوقت تقوم بإبرام عقد آجل ينفذ بعد أربعة شهور مع أحد البنوك التجارية التي تتعامل معها يتم بموجبه استبدال اليورو بجنيهات إسترلينية بسعر صرف مؤجل متفق عليه بين الطرفين.

٢/٤- عقود الصرف الآجلة والمستقبلية
Forward and Futures Exchange Contracts

١/٢/٤- عقود الصرف الآجلة:

تستخدم عقود الصرف الآجلة في تغطية مخاطر التقلبات في أسعار صرف العملات الأجنبية خلال الفترة من تاريخ إبرام المعاملات وحتى تاريخ التسوية النهائية لها، كما تستخدم أيضاً – وكما سبقت الإشارة – في تغطية الالتزامات المتوقعة وعمليات المضاربة في أسواق الأوراق المالية والعملات الأجنبية.

وفي حالة ما إذا كان سعر الصرف المؤجل والمتفق عليه أكبر من سعر الصرف الجاري، فإن الفرق بينهما يعرف بعلاوة الصرف، وبضرب علاوة الصرف في كمية العملة الأجنبية المحددة في عقد الصرف الآجل تنتج الأرباح المحققة *Realized Gains* من العقد.

أما إذا كان سعر الصرف المؤجل والمتفق عليه أقل من سعر الصرف الجاري وقت إبرام العقد، فإن الفرق بينهما يطلق عليه خصم الصرف، وبضرب خصم الصرف في كمية العملة الأجنبية المحددة في العقد تنتج الخسائر المحققة *Realized Losses* من عقد الصرف الآجل.

ويعتبر عقد الصرف المؤجل بمثابة تعاقد قانوني بين طرفين لشراء وبيع كمية معينة من عملة أجنبية وفقاً لمجموعة من الشروط الخاصة بالتسليم والوفاء بالالتزامات في تاريخ محدد مستقبلاً وبسعر صرف تعاقدي مؤجل. وتهدف عقود الصرف المؤجلة إلى تخفيض درجة عدم التأكد فيما يتعلق بأسعار الصرف الجارية في تاريخ التسوية المالية للعملية سواء بالسداد أو التحصيل النقدي، وذلك مقارنة بسعر الصرف الآجل المتفق عليه. فإذا ما تبين أن سعر الصرف المؤجل والمتعاقد عليه أكبر أو أقل من سعر الصرف الجاري وقت التسوية المالية للعملية وانتهاء مدة العقد، فإن عملية التغطية سوف تؤدي إلى أرباح أو خسائر أخرى محققة للشركة ناتجة عن الاختلاف بين السعر المؤجل والسعر الجاري وقت التسوية.

وعادة ما تلجأ الشركات الدولية والمتعددة الجنسية لعمليات أو عقود التغطية *Hedging Contracts* في الحالتين التاليتين:

١- حالة وجود التزامات مستقبلية بعملة أجنبية ومؤشرات تدل على ارتفاع سعر صرف العملة التي سوف تتم بها عملية السداد.

٢- حالة وجود حقوق مستقبلية (مبالغ مستحقة) بعملة أجنبية ودلائل تشير إلى انخفاض سعر صرف العملة التي سوف تتم بها عملية التحصيل.

وهناك أربعة أنواع من أسعار الصرف، ينبغي الإلمام بها بصدد دراسة مدى جدوى إبرام عقد الصرف الآجل، بمعنى اتخاذ قرار إبرام العقد من عدمه وكذا في مجال تقييم نتائج تنفيذ العقد، وهذه الأسعار هي:

١- سعر الصرف الجاري في تاريخ إبرام عقد الصرف الآجل. *"Spot Rate"*
٢- سعر الصرف التعاقدي الآجل. *"Forward Rate"*
٣- سعر الصرف الجاري المتوقع في تاريخ تنفيذ العقد. *"Expected Spot Rate"*
٤- سعر الصرف الجاري الفعلي في تاريخ تنفيذ العقد. *"Actual Spot Rate"*

كما أن هناك ثلاثة أنواع من التكاليف، يجب أخذها في الاعتبار عند دراسة مدى جدوى الدخول في عقد الصرف الآجل من عدمه، وهذه التكاليف هي:

١- الأعباء المالية المتعلقة بعملية الحصول على عقد الصرف الآجل سواء أكانت في شكل مصروفات أو عمولات.
٢- علاوة أو خصم الصرف الناتجة عن الفرق بين سعر الصرف الجاري في تاريخ إبرام العقد وسعر الصرف الآجل.
٣- تكلفة الفرصة البديلة المتمثلة في الفرق بين سعر الصرف الآجل وسعر الصرف المستقبلي وقت التنفيذ الفعلي للعقد.

٢/٢/٤- عقود الصرف المستقبلية: *"Futures Exchange Contracts"*

يتم التعامل بهذه العقود في مجال المعاملات المباشرة بالعملات الأجنبية التي يتم الاتجار فيها وفقاً لأحد السقوف التجارية Trading Floors في السوق الدولي للأموال International Monetary Market (IMM) عن طريق بعض السماسرة المتخصصين، وتتمثل أكثر العملات التجارية تداولاً في ذلك السوق في:

- الدولار الأمريكي (مائة ألف وحدة لكل عقد).
- الجنيه الإسترليني (٦٢٥٠٠ وحدة لكل عقد).

وتتشابه عقود الصرف المستقبلية مع عقود الصرف الآجلة في كثير من الخصائص، إلا أن هناك العديد من الاختلافات الجوهرية فيما بين كلا النوعين من العقود. وذلك كما يتضح فيما يلي[١]:

وجه المقارنة	عقود الصرف الآجلة	عقود الصرف المستقبلية
١- حجم العقد	- يتحدد وفقاً للاحتياجات الخاصة بكل عقد.	- معياري.
٢- تاريخ التسليم	- يتفق عليه وفقاً لشروط كل عقد.	- معياري.
٣- أطراف العقد	- الشركات المتعددة الجنسية والبنوك التجارية والسماسرة.	- الشركات المتعددة الجنسية، الجمهور المؤهل، البنوك التجارية والسماسرة.
٤- الضمانات البنكية	- لا تتطلب ودائع بنكية كضمانات، إلا أنها تتطلب بعض المصروفات البنكية.	- تتطلب أحجاماً متوسطة من الودائع الضامنة للعقود المستقبلية.
٥- موقع السوق	- كافة وسائل الاتصال المنتشرة دولياً.	- البورصات المركزية مع استخدام تسهيلات تكنولوجيا الاتصالات العالمية.
٦- الإجراءات المنظمة	- القواعد المتفق عليها بين أطراف العقد.	- تتحدد عن طريق كل من الاتحاد الدولي ولكنة السلع التجارية للعقود المستقبلية.
٧- السيولة	- يتم الوفاء بمعظم الالتزامات عن طريقة السداد الفعلي للعملة وبعضها يتم عن طريق المقاصة.	- يتم الوفاء بمعظم الالتزامات عن طريق المقاصة والقليل جداً منها يتم عن طريق السداد الفعلي.
٨- تكاليف العقد	- تتحدد بالاتفاق بين البائع والمشتري.	تتحدد من خلال المفاوضات بين أطراف العقد لتحديد مصروفات وعمولة السماسرة.

(١) د. أمين السيد أحمد لطفي، **مرجع سابق**، ص٩٦.

٣/٤- المعالجة المحاسبية لعقود الصرف الآجلة لتغطية المعاملات بالعملة الأجنبية

Accounting Of Forward Contracts For Hedging Foreign Currency Transactions

تتم المعالجة المحاسبية لتسويات عقد الصرف الآجل كما يلي:

١- أرباح وخسائر عقد الصرف الآجل يتم الاعتراف بها دورياً وتقفل في حساب الأرباح والخسائر عن الفترة التي حدثت فيها.

٢- علاوة أو خصم الصرف الناتجة عن عقد الصرف المؤجل يتم توزيعها على الفترات المالية التي يغطيها العقد، بحيث تتحمل كل فترة ما يخصها.

مثال رقم (١):

قامت إحدى الشركات المصرية باستيراد بضائع من إحدى الشركات الأمريكية بتاريخ ٢٠٠٧/١١/١٥، بمبلغ ٤٠٠٠٠٠ دولار أمريكي، على أن يكون السداد النقدي في ٢٠٠٨/٣/١٥، ولتجنب مخاطر تقلبات سعر صرف الدولار مقابل الجنيه المصري، قامت الشركة المستوردة بإبرام عقد صرف مؤجل مع أحد البنوك التجارية لشراء ٤٠٠٠٠٠ دولار على أن يكون التسليم في ٢٠٠٨/٣/١٥ بسعر صرف مؤجل قدره ٥،٨ ج. م للدولار. وقد كانت أسعار صرف الدولار مقابل الجنيه المصري على النحو التالي:

التاريـخ	سعر الصرف
٢٠٠٧/١١/١٥	٥،٨ ج. م
٢٠٠٧/١٢/٣١	٥،٦٥ ج. م
٢٠٠٨/٣/١٥	٥،٩ ج. م

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر الشركة المصرية.

توضيح الحل:

في ضوء عقد الصرف الآجل تكون الشركة المصرية قد تأكدت من إمكانية سداد قيمة الصفقة للشركة الأمريكية المصدرة مبلغ وقدره ٢٣٢٠٠٠٠ ج. م (٤٠٠٠٠٠ دولار × ٥،٨)، مهما كان سعر صرف الدولار مستقبلاً. وفي مقابل ذلك تتحمل الشركة تكلفة عقد الصرف الآجل وقدرها ١٢٠٠٠٠ج [٤٠٠٠٠٠ دولار × (٥،٨ – ٥،٥)]، وهي تمثل علاوة الصرف أي الفرق بين سعر الصرف الآجل المتعاقد عليه وسعر الصرف الفوري في تاريخ إبرام عقد الصرف الآجل.

الحـــــل

مدين	دائن	البيان
		١) **إثبات عملية الشراء:**
٢٢٠٠٠٠٠		من حـ/ المشتريات الخارجية
	٢٢٠٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون (الشركة الأمريكية)
		استيراد بضائع من إحدى الشركات الأمريكية بمبلغ ٤٠٠٠٠٠ دولار بسعر صرف ٥،٥ ج. م للدولار في ٢٠٠٨/١١/١٥
		٢) **إثبات عقد الصرف الآجل:**
		من مذكورين
٢٢٠٠٠٠٠		حـ/ عقود صرف مؤجلة
١٢٠٠٠٠		حـ/ علاوة سعر الصرف المؤجل
	٢٣٢٠٠٠٠	إلى حـ/ دائنون عقود صرف مؤجلة (البنك)
		إبرام عقد صرف آجل لشراء مبلغ ٤٠٠٠٠٠ دولار بتاريخ ٢٠٠٧/١١/١٥ بسعر صرف مؤجل ٥،٨ ج. م للدولار والتسليم في ٢٠٠٨/٣/١٥
		٣) **تسوية حساب الدائنون في ٢٠٠٧/١٢/٣١:**
٦٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٦٠٠٠٠	إلى حـ/ الدائنون
		تسوية حـ/ الدائنون بقيمة التغير في سعر صرف الدولار في ٢٠٠٧/١٢/٣١ [(٥،٦٥ – ٥،٥) × ٤٠٠٠٠٠ دولار]
		٤) **تسوية حساب عقود الصرف المؤجلة في ٢٠٠٧/١٢/٣١:**
٦٠٠٠٠		من حـ/ عقود الصرف المؤجلة
	٦٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		تسوية حـ/ عقود الصرف المؤجلة بقيمة الأرباح الناتجة عن التغير بالزيادة في سعر الصرف [(٥،٦٥ – ٥،٥) × ٤٠٠٠٠٠ دولار] في ٢٠٠٧/١٢/٣١
		٥) **تحميل السنة المالية بنصيبها من علاوة سعر الصرف المؤجل في ٢٠٠٧/١٢/٣١:**
٤٥٠٠٠		من حـ/ مصروف علاوة سعر الصرف المؤجل
	٤٥٠٠٠	إلى حـ/ علاوة سعر الصرف المؤجل
		تحميل السنة المالية بالجزء المستنفد من علاوة سعر الصرف المؤجل (١٢٠٠٠٠ ج × ١،٥ / ٤)
		٦) **إقفال علاوة سعر الصرف المؤجل المستنفدة في حـ/ أ. خ في ٢٠٠٧/١٢/٣١:**
٤٥٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٤٥٠٠٠	إلى حـ/ مصروف علاوة سعر الصرف المؤجل
		٧) **استلام العملاة الأجنبية من البنك:**
٢٣٦٠٠٠٠		من حـ/ النقدية – عملة أجنبية
		إلى مذكورين

حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)	١٠٠٠٠٠	
حـ/ عقود صرف مؤجلة	٢٢٦٠٠٠٠	
استلام مبلغ ٤٠٠٠٠٠ دولار من البنك التجاري مقابل عقد الصرف الآجل وتقييمها وفقاً لسعر الصرف الجاري في تاريخ الاستلام ٥،٩ ج. م (٢٠٠٨/٣/١٥)		
٨) سداد المستحق للبنك التجاري مقابل العملة الأجنبية:		
من حـ/ دائنون عقود صرف مؤجلة		٢٣٢٠٠٠٠
إلى حـ/ البنك	٢٣٢٠٠٠٠	
سداد المبلغ المتفق عليه للبنك التجاري مقابل عقد الصرف المؤجل في ٢٠٠٨/٣/١٥		
٩) سداد المستحق للشركةالأمريكية:		
من مذكورين		
حـ/ الدائنون		٢٢٦٠٠٠٠
حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)		١٠٠٠٠٠
إلى حـ/ النقدية – عملة أجنبية	٢٣٦٠٠٠٠	
سداد المستحق للشركة الأمريكية مبلغ ٤٠٠٠٠٠ دولار بسعر صرف ٥،٩ ج. م للدولار في ٢٠٠٨/٣/١٥		
١٠) حساب نصيب الفترة المالية من علاوة سعر الصرف المؤجل:		
من حـ/ مصروف علاوة سعر الصرف المؤجل		٧٥٠٠٠
إلى حـ/ علاوة سعر الصرف المؤجل	٧٥٠٠٠	
١١) إقفال علاوة سعر الصرف المؤجل المستنفدة في حـ/ أ. خ في نهاية السنة المالية ٢٠٠٨:		
من حـ/ أ. خ		٧٥٠٠٠
إلى حـ/ مصروف علاوة سعر الصرف المؤجل	٧٥٠٠٠	

مثال رقم (٢):

تعاقدت إحدى الشركات المصرية على تصدير حاصلات زراعية إلى إحدى الشركات الألمانية في ٢٠٠٧/١١/١ بمبلغ مليون يورو على أن يتم السداد بعد خمسة شهور من تاريخه، وفي ذلك التاريخ أبرمت الشركة المصرية عقد صرف آجل لبيع قيمة الصفقة من اليورو مقابل سعر صرف مؤجل ٦،٥ ج. م لليورو. وقد كانت أسعار صرف اليورو مقابل الجنيه المصري على النحو التالي:

التاريـخ	سعر الصرف
٢٠٠٧/١١/١	٦،٧٠
٢٠٠٧/١٢/٣١	٦،٤٥
٢٠٠٨/٤/١	٦،٦

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر الشركة المصرية.

الحــــل

قيود اليومية في دفاتر الشركة المصرية:

		في ١١/١ عند البيع وعقد الصرف الآجل:
		١) إثبات عملية البيع:
٦٧٠٠٠٠٠		من حـ/ العمـلاء
	٦٧٠٠٠٠٠	إلى حـ/ المبيعات الخارجية
		بيع حاصلات زراعية بمبلغ مليون يورو بسعر صرف ٦،٧ ج. م في ٢٠٠٧/١١/١
		٢) إثبات عقد الصرف الآجل:
		من مذكورين
٦٥٠٠٠٠٠		حـ/ مديني عقود صرف مؤجلة
٢٠٠٠٠٠		حـ/ خصم سعر صرف مؤجل
	٦٧٠٠٠٠٠	إلى حـ/ عقود صرف مؤجلة
		إبرام عقد صرف مؤجل لبيع مليون يورو بسعر صرف مؤجل مقداره ٦،٥ ج. م في ٢٠٠٧/١١/١
		في نهاية السنة المالية في ٢٠٠٧/١٢/٣١:
		٣) تسوية حساب العملاء:
٢٥٠٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٢٥٠٠٠٠	إلى حـ/ العمـلاء
		تسوية حساب العملاء بقيمة النقص في سعر صرف اليورو ١٠٠٠٠٠٠ (٦،٧ ـ ٦،٤٥)
		٤) تسوية حساب عقود الصرف المؤجلة:
٢٥٠٠٠٠		من حـ/ عقود صرف مؤجلة
	٢٥٠٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		تسوية حساب عقود الصرف المؤجلة بقيمة الأرباح الناتجة عن التغير بالنقص في سعر الصرف
		٥) تحميل السنة المالية بنصيبها من خصم سعر الصرف المؤجل:
٨٠٠٠٠		من حـ/ مصروف خصم سعر الصرف المؤجل
	٨٠٠٠٠	إلى حـ/ خصم سعر الصرف المؤجل
		٦) إقفال خصم سعر الصرف المؤجل المستنفد في حـ/ أ. خ:
٨٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	٨٠٠٠٠	إلى حـ/ مصروف خصم سعر الصرف المؤجل
		في ٢٠٠٨/٤/١ تاريخ تحصيل قيمة الصفقة وتسليم العملة الأجنبية للبنك:
		٧) تحصيل قيمة الصفقة من الشركة الألمانية:
٦٦٠٠٠٠٠		من حـ/ النقدية ـ عملة أجنبية
		إلى مذكورين
	٦٤٥٠٠٠٠	حـ/ العمـلاء

مدين	دائن	البيان
	١٥٠٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		تحصيل المستحق على الشركة الألمانية مليون يورو بسعر صرف ٦،٦ ج. م
		٨) تسليم العملة الأجنبية للبنك التجاري:
		من مذكورين
٦٤٥٠٠٠٠		حـ/ عقود صرف مؤجلة
١٥٠٠٠٠		حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٦٦٠٠٠٠٠	إلى حـ/ النقدية (عملة أجنبية)
		٩) تحصيل قيمة عقد الصرف بالعملة المحلية من البنك:
٦٥٠٠٠٠٠		من حـ/ النقدية
	٦٥٠٠٠٠٠	إلى حـ/ مديني عقود صرف مؤجلة
		١٠)حساب نصيب الفترة المالية من خصم سعر الصرف المؤجل:
١٢٠٠٠٠		من حـ/ مصروف خصم سعر الصرف المؤجل
	١٢٠٠٠٠	إلى حـ/ خصم سعر الصرف المؤجل
		١١)إقفال خصم سعر الصرف المؤجل المستنفد في حـ/ أ. خ :
١٢٠٠٠٠		من حـ/ أ. خ
	١٢٠٠٠٠	إلى حـ/ مصروف خصم سعر الصرف المؤجل

تمارين غير محلولة

تمرين رقم (١):

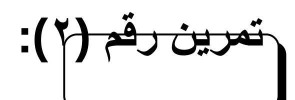
قامت إحدى الشركات المصرية بتصدير منتجات قيمتها ٢ مليون ريال سعودي لإحدى الشركات السعودية وذلك في يوم ٢٠٠٨/٢/١٥، على أن يتم السداد بعد ستة شهور من تاريخه، وقد أبرمت الشركة المصرية في ذلك التاريخ عقد صرف آجل لبيع قيمة الصفقة من الريالات السعودية مقابل سعر صرف مؤجل قدره ١،٥٢ ج. م للريال السعودي. وقد كان سعر صرف الريال السعودي مقابل الجنيه المصري على النحو التالي:

التاريـخ	سعر الصرف
٢٠٠٨/٢/١٥	١،٥٥ ج. م
٢٠٠٨/٨/١٥	١،٥٠ ج. م

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة في دفاتر الشركة المصرية.

تمرين رقم (٢):





قامت إحدى الشركات السعودية باستيراد آلات ومعدات من إحدى الشركات الأمريكية بمبلغ مليون دولار أمريكي وذلك في ٢٠٠٧/٩/١، على أن يتم السداد بعد ستة شهور من تاريخه، وفي نفس التاريخ أبرمت الشركة عقد صرف آجل مع أحد البنوك التجارية لشراء مليون دولار أمريكي يستحق التنفيذ في ٢٠٠٨/٣/١، بسعر صرف مؤجل قدره ٣،٦٨ ريال سعودي. وقد كان سعر صرف الدولار مقابل الريال كما يلي:

التاريـخ	سعر صرف الدولار
٢٠٠٧/٩/١	٣،٦٢
٢٠٠٧/١٢/٣١	٣،٦٥
٢٠٠٨/٣/١	٣،٧٠

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر الشركة السعودية.

٤/٤- المعالجة المحاسبية لعقود المضاربة على تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية

قد تدخل الشركات في عمليات مضاربة على تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية في السوق المصرفية، وذلك من خلال عقود الصرف المؤجلة لشراء أو بيع العملة الأجنبية وذلك بهدف تحقيق أرباح نتيجة تقلبات سعر صرف العملة موضع المضاربة. فمثلاً قد تدخل إحدى الشركات في عقد صرف مؤجل (في أول يناير) لبيع مبلغ معين من العملة الأجنبية طبقاً لسعر صرف مؤجل يتم الاتفاق عليه، على أن يتم تنفيذ العقد في ٣١ مارس من نفس العام، فإذا كانت الشركة تتوقع أن يكون سعر الصرف الفوري للعملة الأجنبية في تاريخ تنفيذ العقد (٣/٣١) أقل من سعر الصرف المؤجل المتفق عليه، فإن الشركة يمكنها تحقيق أرباح من هذه العملية تساوي الفرق بين سعر البيع المؤجل (المرتفع) وسعر الشراء الفوري (الجاري) المنخفض. ويحدث العكس تماماً، إذا كانت توقعات الشركة غير سليمة وكان السعر الجاري عند التنفيذ أعلى من السعر المؤجل المتفق عليه، حيث يتعين على الشركة تنفيذ العقد وشراء العملة الأجنبية بالسعر المرتفع وبيعها للبنك بالسعر المنخفض المتفق عليه.

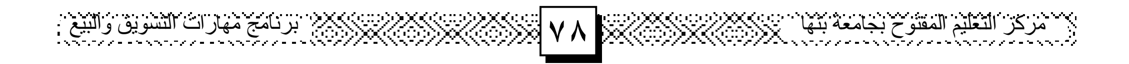
ونفس المنطق السابق ينطبق على عقود الصرف الآجل لشراء عملات أجنبية، حيث يمكن أن تحقق الشركة المضاربة أرباح أو خسائر نتيجة لتقلبات سعر صرف العملة الأجنبية موضع المضاربة.

وتكون المعالجة المحاسبية لعقد المضاربة، على النحو التالي:

١- تجاهل علاوة الصرف أو خصم الصرف.

٢- في نهاية الفترة المالية يتم إعادة تقييم العقد طبقاً للقيمة السوقية الجارية، أي على أساس سعر الصرف الفوري في تاريخ إعداد الميزانية.

٣- يتم حساب أرباح أو خسائر عقد الصرف الآجل في حالة المضاربة، كما يلي:



مبلغ العملة الأجنبية (سعر الصرف الآجل في تاريخ الميزانية لفترة تساوي المدة الباقية من العقد – سعر الصرف الآجل المتفق عليه أو آخر سعر صرف تم استخدامه لإعداد القوائم المالية).

٤- يتم تحميل أرباح أو خسائر عقد الصرف الآجل للفترة التي تغير فيها سعر الصرف.

مثال رقم (١):

قامت احدى الشركات المصرية بالدخول في عقد صرف آجل في ٢٠٠٨/٣/١، لبيع ٥٠٠٠٠٠ دولار أمريكي على أن يتم التسليم بعد ٩٠ يوماً من تاريخه، وكانت أسعار صرف الدولار بالنسبة لعقود المضاربة، كما يلي:

التاريـخ	سعر الصرف الجاري ج. م	سعر الصرف المؤجل لمدة ٩٠ يوم ج. م	سعر الصرف المؤجل لمدة ٦٠ يوم ج. م	سعر الصرف المؤجل لمدة ٣٠ يوم ج. م
أول مارس	٥،٥٢	٥،٥٦		
٣١ مارس	٥،٥٥		٥،٦٠	
٣٠ أبريل	٥،٥٠			٥،٥٥
٢٩ مايو	٥،٤٠			

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر الشركة المصرية.

الحـــــل

قيود اليومية في دفاتر الشركة المصرية:

مدين	دائن	البيان
٢٧٨٠٠٠٠		في ٢٠٠٨/٣/١: من حـ/ مديني عقود صرف مؤجلة
	٢٧٨٠٠٠٠	إلى حـ/ عقود صرف مؤجلة **إبرام عقد صرف آجل لبيع ٥٠٠٠٠٠ دولار بسعر صرف مؤجل قدره ٥،٦ ج. م**
٢٠٠٠٠		في ٢٠٠٨/٣/٣١: من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	٢٠٠٠٠	إلى حـ/ عقود صرف مؤجلة **حساب فروق العملة في نهاية الشهر الأول**
٢٥٠٠٠		في ٢٠٠٨/٤/٣٠: من حـ/ عقود الصرف الآجلة
	٢٥٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح) **حساب فروق العملة في نهاية الشهر الثاني**
٢٧٨٠٠٠٠		في ٢٠٠٨/٥/٢٩: من حـ/ النقدية
	٢٧٨٠٠٠٠	إلى حـ/ مديني عقود صرف مؤجلة

		تحصيل قيمة عقد الصرف الآجل بالعملة المحلية
٢٧٠٠٠٠٠		من حـ/ النقدية – عملة أجنبية
	٢٧٠٠٠٠٠	إلى حـ/ النقدية
		شراء عملة أجنبية مبلغ ٥٠٠٠٠٠ دولار بسعر ٥،٤ ج. م للدولار
٢٧٧٥٠٠٠		من حـ/ عقود الصرف المؤجلة
		إلى مذكورين
	٢٧٠٠٠٠٠	حـ/ النقدية – عملة أجنبية
	٧٥٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		تسوية عقد الصرف الآجل مع البنك

مثال رقم (٢):

قامت إحدى الشركات المصرية بإبرام عقد صرف مؤجل في ٢٠٠٨/٥/١ لشراء مبلغ ٤٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني، على أن يتم الاستلام بعد ٩٠ يوماً، وكانت أسعار صرف الجنيه الإسترليني مقابل الجنيه المصري بالنسبة لعقود المضاربة كما يلي:

التاريخ	سعر الصرف الجاري ج. م	سعر الصرف المؤجل لمدة ٩٠ يوم ج. م	سعر الصرف المؤجل لمدة ٦٠ يوم ج. م	سعر الصرف المؤجل لمدة ٣٠ يوم ج. م
أول مايو	٨،٨٥	٨،٩٠		
٣١ مايو	٨،٩٠		٨،٩٦	
٣٠ يونيه	٩،١٠			٨،٩٢
٢٩ يوليه	٨،٩٥			

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر الشركة المصرية.

الحـــــل

		في ٢٠٠٨/٥/١:
٣٥٦٠٠٠٠		من حـ/ عقود صرف مؤجلة
	٣٥٦٠٠٠٠	إلى حـ/ دائنين عقود صرف مؤجلة
		إبرام عقد صرف آجل لشراء ٤٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني بسعر صرف مؤجل قدره ٨،٩ ج. م
		في ٢٠٠٨/٥/٣١:
٢٤٠٠٠		من حـ/ عقود الصرف المؤجلة
	٢٤٠٠٠	إلى حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		حساب فروق العملة في نهاية الشهر الأول
		في ٢٠٠٨/٦/٣٠:

١٦٠٠٠		من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (خسائر)
	١٦٠٠٠	إلى حـ/ عقود الصرف المؤجلة
		حساب فروق العملة في نهاية الشهر الثاني
		في ٢٠٠٨/٧/٢٩:
٣٥٦٠٠٠٠		من حـ/ دائنين عقود صرف مؤجلة
	٣٥٦٠٠٠٠	إلى حـ/ النقدية
		سداد قيمة عقد الصرف المؤجل للبنك بالعملة المحلية مقابل الحصول على ٤٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني
٣٥٨٠٠٠٠		من حـ/ النقدية – عملة أجنبية
		إلى مذكورين
	٣٥٦٨٠٠٠	حـ/ عقود صرف مؤجلة
	١٢٠٠٠	حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة (أرباح)
		التسوية النهائية لعقد الصرف المؤجل واستلام العملة الأجنبية ٤٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني بسعر صرف ٨،٩٥ ج.م

٥/٤- المحاسبة عن عقود تغطية صافي الاستثمارات الأجنبية

Forward Contracts For Hedging Foreign Net Investments

قد تتعرض الشركات الدولية والمتعددة الجنسية إلى تحمل خسائر نتيجة تغير أسعار صرف العملات الأجنبية لبعض الدول في حالة استثمار أموالها في فروع خارجية أو شركات تابعة في تلك الدول، مما يجعلها تقوم بحماية استثماراتها الخارجية عن طريق الدخول في عقود صرف آجلة لتغطية الخسائر المحتملة في صافي الاستثمارات الأجنبية، حيث تعني عقود التغطية محاولة مقابلة الخسائر المتوقعة نتيجة تغر سعر صرف العملة الأجنبية المستثمرة في تلك الفروع أو الشركات التابعة في الدول المضيفة.

وهناك العديد من الطرق والأساليب التي تلجأ إليها الشركات الدولية لمواجهة تلك المخاطر، من أهمها وأكثرها انتشاراً الدخول في عقد صرف مؤجل يترتب عليه نشأة التزامات بالعملة الأجنبية، وذلك عن طريق الحصول على قروض من إحدى المؤسسات المالية تسدد بالعملة الأجنبية (دولار مثلاً) في مقابل أن يكون القرض بالعملة المحلية (جنيهات مصرية) وبذلك يمكن مقابلة الخسائر الناتجة عن انخفاض سعر العملة الأجنبية في تقييم صافي الاستثمارات الخارجية بالمكاسب المحققة من الالتزامات المالية التي نشأت بنفس العملة الأجنبية.

وعند اتخاذ قرار إبرام عقد صرف آجل لغرض حماية صافي الاستثمارات الأجنبية، يجب دارسة العنصرين التاليين:

١- أرباح أو خسائر فروق العملة الناتجة عن التغيرات في أسعار صرف العملات الأجنبية لعمليات تغطية صافي الاستثمارات الأجنبية.

٢- الأعباء المالية التي تتحملها الشركات الدولية مقابل الحصول على قروض بالعملات الأجنبية والتي تتضمن المصروفات والعمولات البنكية والفوائد المدينة على القرض.

وتتحدد المعالجة المحاسبية لأرباح أو خسائر عقود تغطية صافي الاستثمارات الأجنبية وأثرها على القوائم المالية للشركات الدولية في ضوء المعيار المحاسبي رقم (٢١)، والذي يقضي – في هذا الصدد – بما يلي:

"تظهر فروق أسعار الصرف الناتجة عن الالتزامات بالعملة الأجنبية بغرض تغطية صافي استثمارات المنشأة في وحدة أجنبية تابعة ضمن حقوق الملكية في القوائم

المالية للمنشأة حتى يتم التخلص من صافي الاستثمارات الأجنبية، وفي هذه الحالة يتم معالجتها كإيرادات أو مصروفات في قائمة الدخل".

ونعرض المثال التطبيقي التالي لبيان المعالجة المحاسبية لعقود تغطية صافي الاستثمارات الأجنبية:

مثال رقم (١):

تمتلك احدى الشركات المصرية الدولية فرعاً خارجياً يعمل في اندونيسيا وقد بلغت صافي الاستثمارات في هذا الفرع ٥ مليون دولار، وقد توقعت الشركة المصرية حدوث انخفاض وشيك في قيمة العملة الاندونيسية مقابل العملات الأخرى، ولذلك فقد قامت الشركة في ٢٠٠٨/٧/١ بعملية تغطية لحماية صافي تلك الاستثمارات عن طريق اقتراض مبلغ ١٠ مليون رابية اندونيسية من البنك الأهلي المصري لمدة ستة شهور بسعر صرف ١،٢٥ رابية للجنيه، ثم قامت بتحويل المبلغ المقترض إلى جنيهات مصرية وإيداعه لدى البنك المصري الأمريكي في حساب إيداع لمدة ستة شهور، وفي نهاية مدة القرض بلغت قيمة العملة الاندونيسية ١،٤٥ رابية للجنيه، حيث قامت الشركة بسحب قيمة الوديعة من البنك المصري الأمريكي وتحويلها إلى العملة الاندونيسية وسداد مبلغ القرض للبنك الأهلي المصري.

والمطلوب:

إجراء قيود اليومية اللازمة لإثبات ما تقدم في دفاتر الشركة المصرية بافتراض أن مصروفات وفوائد القرض بالعملة الاندونيسية تتعادل مع العائد المحقق من حساب الإيداع بالجنيه المصري.

الحـــــل

قيود اليومية في دفاتر الشركة المصرية:

مدين	دائن	البيان
٨٠٠٠٠٠٠		من حـ/ النقدية – عملة اندونيسية
	٨٠٠٠٠٠٠	إلى حـ/ القروض بالعملة الأجنبية – البنك الأهلي
		اقتراض مبلغ ١٠ مليون رابية اندونيسية بسعر صرف ١،٢٥ رابية للجنيه في ٢٠٠٨/٧/١
٨٠٠٠٠٠٠		من حـ/ النقدية
	٨٠٠٠٠٠٠	إلى حـ/ النقدية – عملة اندونيسية
		تحويل مبلغ القرض من العملة الاندونيسية إلى جنيهات مصرية بسعر صرف ١،٢٥ رابية للجنيه في ٢٠٠٨/٧/١
٨٠٠٠٠٠٠		من حـ/ الودائع لأجل – البنك المصري الأمريكي

البيان	دائن	مدين
إلى حـ/ النقدية	٨٠٠٠٠٠٠	
فتح حساب إيداع بالعملة المحلية (بالجنيه المصري) لمدة ستة شهور لدى البنك المصري الأمريكي في ٢٠٠٨/٧/١		
من حـ/ النقدية		٨٠٠٠٠٠٠
إلى حـ/ الودائع لأجل – البنك المصري الأمريكي	٨٠٠٠٠٠٠	
تصفية حساب الوديعة بالجنيه المصري لدى البنك المصري الأمريكي في نهاية الستة شهور في ٢٠٠٨/١٢/٣١		
من حـ/ النقدية – عملة اندونيسية		٩١٠٣٤٤٨
إلى مذكورين		
حـ/ النقدية	٨٠٠٠٠٠٠	
حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة	١١٠٣٤٤٨	
تحويل مبلغ الوديعة بالجنيه المصري إلى رابية اندونيسية بسعر صرف ١،٤٥ رابية للجنيه في ٢٠٠٨/١٢/٣١		
من مذكورين		
حـ/ القروض بالعملة الأجنبية – البنك الأهلي		٨٠٠٠٠٠٠
حـ/ الفروع الخارجية		١١٠٣٤٤٨
إلى حـ/ النقدية – عملة اندونيسية	٩١٠٣٤٤٨	
سداد قيمة القرض المستحق للبنك الأهلي المصري وتحويل الفائض بوحدات العملة الاندونيسية إلى فرع الشركة في اندونيسيا في ٢٠٠٨/١٢/٣١		
من حـ/ أرباح وخسائر فروق العملة		١١٠٣٤٤٨
إلى حـ/ احتياطي فروق العملة	١١٠٣٤٤٨	
إقفال حساب أرباح وخسائر فروق العملة في حساب احتياطي فروق العملة ليظهر في قائمة المركز المالي ضمن بنود حقوق الملكية (المعيار المحاسبي الدولي رقم (٢١) في ٢٠٠٨/١٢/٣١		

٥/ الوحدة التعليمية الخامســة

تسعير التحويلات الدولية

International Transfer Pricing

A ١/٥

من المشكلات الهامة التي تواجه الشركات الدولية مشكلة إيجاد طريقة أو وضع إستراتيجية لتسعير تحويلات البضائع والخدمات بين الشركة الأم وفروعها وشركاتها التابعة الأجنبية أو بين الفروع والشركات التابعة وقد ارتبط تحديد أسعار التحويل الدولية بوجود العديد من المشاكل التي لم تكن تثار في حالة تسعير التحويلات الداخلية المحلية، لذلك فقد حظي موضوع أسعار التحويل الدولية باهتمام كبير من إدارة الشركات الدولية والمتعددة الجنسية.

ونظراً لأن تحديد أسعار التحويل في الشركات الدولية يحظى باهتمام بالغ من العديد من الأطراف سواء الداخلية أو الخارجية أو الدولية مثل: حكومات الدول المضيفة للاستثمار، الجهات الضريبية، المستثمرين والمديرين المحليين والجهات الجمركية والعاملين بالشركة فسوف نتناول في هذه الوحدة العناصر المتعلقة بموضوع أسعار التحويل في الشركات الدولية.

٢/٥- مفهوم وأهداف أسعار التحويلات الدولية

يشير مفهوم سعر التحويل ***Transfer Price*** إلى القيمة المحتسبة للسلع أو الخدمات المحولة بين الوحدات التي تجمعها ملكية واحدة سواء محلية أو دولية. وبذلك فإنه يمكن التمييز بين كل من أسعار التحويل المحلية بين الأقسام الداخلية أو الفروع الإقليمية للشركة المحلية التي تمارس عملياتها الاقتصادية داخل الحدود الإقليمية للدولة وأسعار التحويل الدولية للسلع والخدمات بين وحدات أجنبية (فروع وشركات تابعة)، لشركة دولية تمارس عملياتها على نطاق دولي أو بين المركز الرئيسي وتلك الوحدات الأجنبية.

وتستخدم أسعار التحويل كأداة لتحقيق الرقابة والتحكم في تدفق السلع والخدمات بين قطاعات الشركة، ومع ذلك فإن أهداف أسعار التحويل في الشركات الدولية تختلف عنها في حالة الشركات المحلية، حيث تتخطى السلع والخدمات الحدود الإقليمية للدولة. ويوضح الشكل التالي أهداف أسعار التحويل الدولية وأسعار التحويل المحلية(١):

أهداف أسعار التحويل الدولية والمحلية

أهداف أسعار التحويل

(١) د. أمين السيد أحمد لطفي، **مرجع سابق**، ص٧٤٦.

المحلية	الدولية
- استقلالية أكثر للأقسام.	- ضرائب أقل.
- حوافز أكبر للمديرين.	- معدلات جمارك أقل.
- تقييم أداء أفضل.	- مركز تنافسي أفضل.
- تحقيق اتساق أفضل للأهداف.	- علاقات أفضل مع حكومات الدول المضيفة.

إن نظام تسعير التحويلات الدولية، يجب أن يخترق التوازن بين مجموعات الأهداف المتعارضة ويمكن القول أن النظام الجيد لتسعير التحويلات في الشركات الدولية، يجب أن يهتم بتحقيق الأهداف التالية:

١- تحقيق الأهداف الإستراتيجية:

The Achievement of Strategic Goals

ويعني ذلك أن مصلحة الشركة، يجب أن تحكم وترشد قرارات الشركة التابعة، بما فيها قرارات تسعير التحويلات، ومن الجدير بالذكر أن قرارات إدارة الشركة التابعة الأجنبية قد لا تكون دائماً متوافقة مع أهداف الشركة الدولية. فأسعار التحويل التي تؤدي إلى ضرائب أكبر قد تكون نتيجة مباشرة للقرار الذي يحقق المصلحة الخاصة للمدير المحلي للشركة التابعة، بهدف التقرير عن أكبر ربح ممكن للشركة التابعة.

٢- التحرر من الإدارة المحلية لاتخاذ قرارات تؤثر على أدائها:

يتم تعزيز حرية اتخاذ القرار عندما تكون الشركات التابعة الأجنبية وحدات قانونية واقتصادية منفصلة، وغالباً ما يتعارض ذلك مع مصلحة الشركة الدولية كوحدة واحدة. فالشركة التابعة (أ) قد ترفض أن تبيع منتج معين إلى الشركة التابعة (ب) عند سعر أقل من سعر السوق، على الرغم من أن السعر الأقل سوق يحقق هامش ربح للشركة كوحدة واحدة.

ويوضح الشكل التالي أهداف أسعار التحويل ومدى تأثير الظروف المحلية على تحديد تلك الأسعار، مما يعكس مدى صعوبة وتعقد عملية تحديد سعر التحويل الملائم.

شكل رقم (٢)

الظروف المحلية التي تؤثر على عملية تحديد أسعار التحويلات من الشركة الأم إلى أحد الشركات التابعة الأجنبية

الظروف التي تؤدي إلى المغالاة في أسعار التحويل	الظروف التي تؤدي إلى تدنيه أسعار التحويل
ì ارتفاع معدل الضريبة على دخل الشركة.	ì انخفاض معدل الضريبة على دخل الشركة.

ì تعريفات جمركية أقل على الواردات. ì معدل تضخم مرتفع. ì مخاطر سياسية واقتصادية مرتفعة. ì الرغبة في تحويل رأس المال خارج البلد الأجنبي. ì إستراتيجية استثمارية قصيرة الأجل في البلد الأجنبي. ì شريحة تسويقية محلية مقنعة.	ì تعريفات جمركية مرتفعة على الواردات. ì معدل تضخم منخفض. ì مخاطر سياسية واقتصادية منخفضة. ì الرغبة في الحفاظ على رأس المال محلياً للاستثمار في المستقبل. ì إستراتيجية استثمارية طويلة الأجل في البلد الأجنبي. ì مركز تنافسي يتطلب التدعيم في الأسواق المحلية.

وبصفة عامة، يمكن للشركات الدويلة التحكم في الأسواق المحلية في بعض الدول المضيفة لفروعها أو شركاتها التابعة عن طريق تصدير السلع والمنتجات إليها من الفروع أو الشركات التابعة في الدول الأخرى بأسعار تحويل منخفضة مقارنة بالأسعار التي يعرضها المنافسين لتلك السلع والمنتجات.

٣- يمكن استخدام أسعار التحويل المرتفعة في الحد من أثر الرقابة الحكومية على التدفقات النقدية للشركات الدولية، ففي حالة وجود حظر على تحويل توزيعات الأرباح على المساهمين الأجانب، فإنه يمكن عن طريق أسعار التحويل المرتفعة على السلع المستوردة بواسطة الفرع أو الشركة التابعة داخل الدولة المضيفة تحريك الأموال خارج الدولة على الرغم من وجود إجراءات وقوانين الحظر.

٤- إن الدولة الأجنبية التي لديها عجز في ميزان المدفوعات *Balance of Payments Deficit* تميل إلى تحجيم وارداتها وتقليل التدفق النقدي الخارج بالعملات الأجنبية الصعبة *Hard Currencies*، ويؤدي ذلك إلى تعقد إستراتيجية الاستثمار في الشركات الدولية. وبصفة عامة، فإن إستراتيجية الاستثمار قصيرة الأجل تعتمد على أسعار التحويل المرتفعة للسلع والخدمات المباعة إلى الشركة التابعة الأجنبية، بما يؤدي إلى التحويل السريع للأموال للشركة الأم من الدولة المضيفة.

٥- يمكن للشركات الدولية تحقيق أقصى أرباح في الدول ذات المعدلات الضريبية المنخفضة عن طريق تدنية أسعار التحويل إلى تلك الدول، وتخفيض الأرباح في الدول ذات الضرائب المرتفعة من خلال المغالاة في أسعار التحويل إلى تلك الدول، كما يمكن للشركات الدولية أيضاً عن طريق أسعار التحويل تخفيف آثار التعريفات والرسوم الجمركية على الواردات، حيث تقوم الشركة المصدرة بتخفيض أسعار التحويل للسلع والمنتجات المحولة.

٣/٥- العوامل المؤثرة في تحديد أسعار التحويل في الشركات الدولية

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في اتخاذ قرار تحديد أسعار التحويل في الشركات الدولية، من أهمها ما يلي:

١- الضرائب على الأرباح:

يعتبر تأثير الضرائب على الدخل من أكثر العوامل وضوحاً في تحديد أسعار التحويل، حيث أن هناك حافز كبير لاستخدام أسعار التحويل كأسلوب لتخفيض الربح الخاضع للضريبة في الدول التي تتميز بارتفاع معدلات الضرائب بها. واستخدام ما يطلق عليه الموانئ الضريبية – الدول ذات معدلات الضرائب المنخفضة – كوسيط في العمليات التجارية لامتصاص أرباح عمليات التحويل(١).

ويمكن للشركة الدولية تعظيم أرباحها عن طريق تسعير التحويلات من البضائع والخدمات بأسعار مرتفعة للوحدات التابعة في الدول التي ترتفع فيها معدلات الضرائب على الأرباح، حيث أن الأسعار المرتفعة سوف تؤدي إلى تخفيض أرباح الوحدة التابعة ومن ثم تخفيض الضرائب المفروضة على هذه الأرباح، والعكس يتم تخفيض أسعار التحويلات إلى الوحدات التابعة في الدول التي تنخفض فيها معدلات الضرائب.

وتجدر الإشارة، إلى أن استخدام أسعار التحويل في تخفيف العبء الضريبي في الشركات الدولية، سوف يؤدي إلى حدوث مشاكل لم تكن متوقعة عند اتخاذ قرار التسعير، فالحكومات في الدول المضيفة عندما تجد أنها سوف تفقد جزء من إيراداتها من الضرائب نتيجة التلاعب في أسعار تحويل المنتجات، فإنها تعمل على اتخاذ الإجراءات اللازمة لمواجهة ذلك. فمثلاً في الولايات المتحدة الأمريكية ينص الباب رقم ٤٨٢ من قانون الضرائب على ما يلي(٢):

"في حالة وجود شركتين أو أكثر تمتلكهما أو تتحكم فيهما (بطريقة مباشرة أو غير مباشرة) شركة أو منشأة واحدة، فإن للوزير المختص أو من ينوب عنه الحق في إعادة توزيع أو تقسيم إجمالي الدخل والمصروفات وما يرتبط بهما من إعفاءات أو مسموحات بين هذه الشركات، وذلك إذا ما كان هذا التوزيع يعتبر ضرورياً لمنع مجالات تجنب دفع الضرائب المستحقة أو يؤدي إلى بيان الربح الحقيقي لمجموعة الوحدات المشتركة".

---

(١) د. محمد الفيومي محمد، "**الشركات الدولية: مدخل اقتصادي محاسبي**"، ١٩٨٢، ص١٦٠-١٦١.

(٢) د. عزيزة عبد الرازق، "**المحاسبة والمراجعة الدولية**"، مركز التعليم المفتوح – جامعة القاهرة، ص١٢٢.

ومن ناحية أخرى، فإن أسعار التحويل التي تستهدف تخفيض الضرائب على مستوى الشركة ككل، غالباً ما تؤدي إلى تضليل نظام الرقابة الداخلية في الشركات الدولية. فعندما يتم تقييم أداء الوحدات التابعة على أنها مراكز ربحية مستقلة، فإن سياسات التسعير التي تؤدي إلى قياس غير عادل للأداء، سوف ينتج عنها تعارض الأهداف بين الشركات التابعة وبين الشركة القابضة – الشركة الأم-.

٢- الرسوم الجمركية:

تعتبر الضرائب الجمركية على الواردات أحد العوامل الهامة في تحديد أسعار التحويل في الشركات الدولية، فكلما انخفض سعر الواردات كلما انخفضت الرسوم الجمركية المدفوعة والعكس صحيح كلما زادت قيمة الواردات كلما ارتفعت الرسوم الجمركية.

إن الشركات الدولية يمكنها تخفيض الرسوم الجمركية من خلال تخفيض أسعار المنتجات المصدرة إلى الشركة التابعة في دولة تفرض رسوم جمركية عالية على الواردات، والعكس تقوم بتحديد أسعار تحويل مرتفعة للمنتجات المصدرة إلى الشركة التابعة في دولة تفرض رسوم جمركية منخفضة على الواردات.

وفي هذا المجال تجدر الإشارة، إلى أنه يجب على الشركة الدولية أن توازن بين المنافع والأعباء التي سوف تنتج عن تفاعل كل من الضرائب على الدخل والرسوم الجمركية، حيث يؤدي تخفيض قيمة الواردات بهدف تخفيض الرسوم الجمركية إلى تخفيض التكاليف ومن ثم زيادة الأرباح بما يعني زيادة الضرائب على الدخل.

كما أن دفع رسوم جمركية مرتفعة بسبب زيادة أسعار التحويل، سوف يؤدي إلى زيادة التكاليف في الشركة التابعة المستوردة ومن ثم تخفيض الربح الخاضع للضريبة على الدخل. وفي هذه الحالة يجب على الشركة القابضة أن تقارن بين العائد الناتج من دفع مبلغ قليل كضريبة على الدخل وما يقابله من دفع مبلغ كبير كضريبة جمركية في الدولة المستوردة بالإضافة إلى احتمال دفع مبلغ كبير كضريبة على الدخل في الدولة المصدرة، والعكس صحيح.

٣- اعتبارات المنافســة:

قد تعمل الشركة الدولية على توفير عناصر الإنتاج بأسعار منخفضة لإحدى الشركات التابعة عند بداية تأسيسها، وذلك حتى تستطيع المنافسة في سوق الدولة الأجنبية، وهذا الدعم يمكن إلغاءه تدريجياً كلما قوي مركز الوحدة التابعة في السوق، كما





يمكن استخدام أسعار التحويل المنخفضة لحماية الشركة التابعة من مخاطر المنافسة الأجنبية المتزايدة.

أيضاً تستخدم أسعار التحويل كأداة لمساعدة الشركة التابعة في الحصول على التمويل اللازم من المؤسسات المالية في الدولة المضيفة، فيتم تسعير السلع والمنتجات المحولة إليها بسعر منخفض، وتحديد أسعار مرتفعة لما تنتجه من منتجات مما يؤدي إلى تخفيض التكاليف وزيادة الإيرادات، ومن ثم زيادة صافي الدخل وتدعيم المركز المالي للشركة وتقوية موقفها التفاوضي في مواجهة المؤسسات المالية.

وفي هذا المجال – يجب أيضاً على الشركة الدولية أن تقارن بين المزايا التي سوف تتحقق من إتباع مثل هذه السياسات مع الآثار السلبية التي تترتب عليها. فمثلاً أسعار التحويل المنخفضة التي تدعم المركز التنافسي للشركة التابعة، يمكن أن تؤدي إلى تدخل الحكومة في الدولة المضيفة عن طريق تطبيق قوانين منع الاحتكار، كما يمكن أن يلجأ المنافسون للشركة في السوق المحلي للدولة المضيفة إلى إتباع سياسات سعرية جديدة بهدف الانتقام.

هذا بالإضافة إلى أن هذه السياسات السعرية سوف تجعل مديري الشركة التابعة يعتمدون على الشركة القابضة في تدعيم وتقوية المركز التنافسي للشركة التابعة بدلاً من الاعتماد على أنفسهم في اتخاذ الإجراءات وإتباع السياسات التي تقوي مركز الشركة التنافسي في السوق المحلي، ولذلك فإنه يجب الاهتمام بالآثار السلبية لمثل هذه السياسات في الأجل الطويل.

٤- المخاطر السياسية والاقتصادية:

يمكن استخدام أسعار التحويل لمواجهة المخاطر البيئية (السياسية والاقتصادية) التي تتعرض لها الشركات التابعة الأجنبية. وتتمثل المخاطر السياسية في مخاطر التأميم والمصادرة بواسطة حكومات الدول المضيفة. أما المخاطر الاقتصادية فتتمثل في مخاطر التضخم ومخاطر العجز في ميزان المدفوعات.

فمن الممكن استخدام أسعار التحويل المرتفعة لتقليل درجة تعرض الشركة التابعة لمخاطر التأميم والمصادرة بواسطة حكومة الدولة المضيفة، حيث أن أسعار التحويل المرتفعة على واردات الشركة التابعة (من الشركة القابضة أو من إحدى الشركات التابعة الأخرى) سوف تؤدي إلى ابتعاد جزء من الأصول عن مخاطر المصادرة. كما أن التسعير المنخفض لصادرات تلك الشركة إلى الشركة الأم أو إلى الشركات التابعة



الأخرى سوف ينتج عنه تحويل جزء من الأصول المعرضة لخطر المصادرة إلى الخارج.

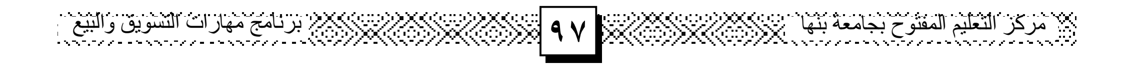
كذلك يمكن استخدام أسعار التحويل كوسيلة للحد من مخاطر التضخم، حيث يؤدي التضخم إلى انخفاض القوة الشرائية للأصول النقدية التي تحوزها الشركة. وعلى ذلك، فإنه يمكن سحب أكبر مبلغ من النقدية من الشركة التابعة في الدولة التي يعاني اقتصادها من التضخم، وتخفيض حجم الأصول النقدية المعرضة لانخفاض القيمة عن طريق رفع أسعار تحويل السلع والخدمات إلى تلك الشركة التي تعمل في اقتصاد يعاني من التضخم.

ومن ناحية أخرى، فإن العجز في ميزان المدفوعات في الدولة المضيفة للشركة التابعة قد يدفع الحكومة إلى تخفيض قيمة العملة المحلية مقابل العملات الأخرى، كما قد تضع بعض القيود على تحويل أرباح الشركات الأجنبية العاملة في الدولة أو كلاهما معاً. ويمكن التغلب على هذه المخاطر عن طريق رفع أسعار واردات هذه الشركة التابعة من الشركة القابضة أو من الشركات التابعة الأخرى، وبذلك يمكن تحويل أو انتقال النقدية (الفرق بين السعر المرتفع المحدد والسعر العادل)، قبل انخفاض قيمتها نتيجة تخفيض قيمة العملة أو للتحايل على قيود تحويل النقد الأجنبي إلى الخارج.

وعلى الرغم من ذلك، فإنه يجب التنبه إلى أن سياسات التسعير هذه تتضمن مخاطر أيضاً، إن تحديد أسعار مرتفعة للسلع والخدمات المصدرة إلى الشركات التابعة المعرضة لمخاطر التضخم أو العجز في ميزان المدفوعات أو المصادرة سوف يؤدي إلى زيادة الأرباح الخاضعة للضريبة في الشركة القابضة، ومع ارتفاع معدلات الضرائب على الدخل، فإن الشركة ككل سوف تتحمل مبالغ كبيرة كضرائب على الدخل.

وبناء على ما تقدم – فإن المزايا التي تنتج من التلاعب في أسعار التحويل، أي الوفورات المترتبة على سياسات التسعير يجب أن تكون أكبر من الأعباء المتمثلة في عبء ضريبي أكبر يتم تحمله. ومن ناحية أخرى، فإنه يجب أن يؤخذ في الاعتبار أثر هذا التلاعب في أسعار السلع والخدمات المصدرة إلى الشركة التابعة أو المستوردة منها على العلاقات مع حكومة الدولة المضيفة، حيث يجب أن تعمل إدارة الشركة القابضة على المحافظة على العلاقات الطيبة مع حكومات الدول المضيفة حتى لا تتعرض الاستثمارات في الشركات التابعة لمخاطر أكبر مما كان متوقعاً.

٥- دور المحاسب في تحديد أسعار التحويل:



يلعب المحاسب الدور الأساسي في تحديد أسعار تحويل السلع والخدمات في الشركات الدولية. ومن ثم فإن المحاسب يجب عليه أن يستخدم الأساليب التي تمكنه من قياس قيمة وأهمية كل عامل من العوامل السابقة في تأثيرها على تحديد سعر التحويل، وبالتالي تحديد صافي العائد أو صافي العبء الذي تتحمله الشركة نتيجة التدخل في تحديد أسعار التحويل.

ونظراً لتعدد وتشابك هذه العوامل وتعدد الاستثمارات في الدول المختلفة، ولاختلاف الظروف السياسية والاقتصادية في كل دولة، فإن عمل المحاسب لن يكون سهلاً بحال من الأحوال، وبناء على ذلك – فإن المحاسب يجب أن يكون لديه نظرة شاملة جامعة تأخذ في الاعتبار جميع المتغيرات وكافة أنشطة الشركة على المستوى الدولي.

٤/٥- المداخل المستخدمة لتحديد أسعار التحويل

هناك عدة مداخل أو مناهج لتحديد أسعار التحويل في الشركات الدولية، هي:

١/٤/٥ مدخل التسعير على أساس سعر السوق.
٢/٤/٥ مدخل التسعير على أساس التكلفة.
٣/٤/٥ مدخل التسعير على أساس التفاوض.
٤/٤/٥ مدخل التسعير الثنائي.

ونتناول المداخل السابقة بشيء من التفصيل فيما يلي:

١/٤/٥- مدخل التسعير على أساس سعر السوق:

Market Based Transfer Pricing:

في حالة توافر سوق خارجي للسلعة محل التبادل، فإن سعر السوق يعتبر السعر الأمثل لتحديد أسعار التحويلات والصفقات المتبادلة بين الأطراف المختلفة في الشركة الدولية. ولكي يمكن استخدام سعر السوق، في تسعير التحويلات، يجب توافر عدة شروط (بالإضافة إلى وجود سوق خارجي للسلعة محل التبادل) هي:

١- أن يتمتع سوق السلعة محل التبادل بظروف المنافسة الكاملة، أي أن يسود سعر بيع واحد للسلعة وألا يتأثر هذا السعر بالكمية المعروضة للبيع أو بالكمية المطلوبة للشراء.
٢- ألا يكون لعناصر المصروفات الأخرى أي تأثير على سعر البيع.
٣- أن يتوافر لكل من الوحدة البائعة والوحدة المشترية حرية التعامل مع السوق الخارجي بدلاً من التعامل مع أحد أطراف الشركة.

ويحقق استخدام أساس سعر السوق في تسعير التحويلات من السلع والخدمات في الشركة الدولية العديد من المزايا منها:

١- أن ربحية كل وحدة من الوحدات التابعة تعتمد على قدرتها على التعامل في السوق الخارجي، وليس لإدارة الشركة الدولية أي تأثير عليها، حيث لا تتدخل في تحديد أسعار التحويل. ويؤدي ذلك إلى تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد والإمكانيات الاقتصادية للشركة، حيث تتجه هذه الموارد إلى مواقع الاستثمار التي تحقق أعلى ربحية.
٢- إن استخدام سعر السوق كطريقة لتسعير التحويلات يعتبر أساس موضوعي لا يتأثر بالأهداف الشخصية للأفراد الذين لهم مصلحة خاصة في حساب الربح. وتحقق موضوعية سعر السوق كأساس للتسعير الهدفين التاليين:



أ- يمد إدارة الشركة بمقاييس موضوعية لتقييم أداء الوحدات التابعة.

ب- يكون مقبولاً من قبل السلطات الضريبية والجمركية في كل من الدولة التي توجد بها الشركة القابضة والدولة المضيفة للشركة التابعة باعتبارها أسعار تحددت بتضافر قوى السوق وليس لإدارة الشركة الدولية أي دخل فيها.

٣- أن أسعار السوق تمثل حافزاً لزيادة الكفاية الإنتاجية، ويرجع ذلك إلى أن الوحدة المشترية لا تتحمل بالأعباء التي قد تنتج عن الإسراف وعدم الكفاية في الوحدة المنتجة (البائعة)، ويؤدي ذلك إلى تحفيز مديري الوحدات التابعة على إدارة مراكز الربحية بأقصى كفاءة ممكنة.

٤- يؤكد استخدام سعر السوق – في تسعير التحويلات – الاستقلال الإداري للشركات التابعة، حيث يتم إدارتها كما لو كانت وحدات مستقلة.

وعلى الرغم من المزايا السابقة لاستخدام سعر السوق كأساس لتسعير الصفقات المتبادلة في الشركات الدولية. إلا أن هناك العديد من المشاكل والصعوبات التي ينطوي عليها استخدام هذا المدخل في التسعير، ومن هذه الصعوبات ما يلي[١]:

١- قد لا يوجد سوق حقيقي للمنتجات التي يتم تبادلها بين الوحدات التابعة، حيث أن هذه المنتجات قد تكون منتجات وسيطة أو براءة اختراع أو منتجات تامة تحتكر الشركة إنتاجها وتوزيعها.

٢- حتى في حالة وجود سوق حقيقي، فإنه نادراً ما يتمتع بصفة المنافسة الكاملة. كما أن المنتجات أو الخدمات محل التبادل قد لا تكون متماثلة من حيث المواصفات مع المنتجات أو الخدمات المتداولة في السوق التنافسي المفتوح.

٣- قد توجد بعض العوامل التي تحد من صلاحية سعر السوق لأغراض تسعير التحويلات، مثل الخصم الذي يمنح للعملاء في ظروف معينة. ومن ناحية أخرى، فإن السعر النهائي يختلف تبعاً لاختلاف شروط البيع والتسليم وخدمات ما بعد البيع، هذا بالإضافة إلى أن سعر البيع – عادة ما يختلف – في حالة التوريد لعقود طويلة الأجل عنها في حالة التوريد لعقود قصيرة الأجل أو حالة الصفقات الفردية.

٤- إن استخدام أسعار السوق كأسلوب لتسعير التحويلات في الشركات الدولية، يحد من قدرتها على المناورة عن طريق الأسعار لتحقيق أهداف معينة أو للتغلب على بعض العوامل الخاصة.

---

(١) لمزيد من التفاصيل يراجع في ذلك:

- د. عزيزة عبد الرازق، **مرجع سابق**، ص١٢٨- ١٢٩.
- د. أمين السيد أحمد لطفي، **مرجع سابق**، ص٧٦٠.

٢/٤/٥- مدخل التسعير على أساس التكلفة:

Cost Based Transfer Pricing:

طبقاً لهذا المدخل يتم تسعير المنتجات والخدمات المحولة بين الشركات التابعة على أساس تكلفة الإنتاج للسلعة أو الخدمة. ويتميز هذا المدخل بالبساطة، كما أنه غير مكلف، حيث أن بيانات التكاليف يوفرها النظام المحاسبي بشكل تلقائي. علاوة على ذلك، فإن مدخل التكلفة يمثل الاختيار العملي في حالة عدم وجود أسواق للسلع أو الخدمات المتبادلة.



ويتضمن مدخل التسعير على أساس التكلفة عدة طرق للتسعير أهمها:

أ- طريقة إجمالي التكلفة:

طبقاً لهذه الطريقة يتم تسعير التحويلات فيما بين الوحدات التابعة على أساس إجمالي تكلفة البضاعة المحولة. وإجمالي التكلفة في هذه الحالة يتضمن كل من التكاليف المباشرة والتكاليف غير المباشرة (المتغيرة والثابتة)، سواء كانت تكاليف صناعية أو غير صناعية مثل تكاليف التسويق ومصروفات البحوث والتطوير والتكاليف الإدارية العامة.

وفي هذا المجال يمكن استخدام إجمالي التكلفة الفعلية (التاريخية) للبضاعة المحولة، أو إجمالي التكلفة المعيارية لنفس الكمية من المنتج. ويفضل استخدام التكاليف المعيارية في تسعير التحويلات، حيث لا يجب أن تتحمل الشركة المستوردة بأي أعباء ناتجة عن سوء الإدارة وعدم الكفاءة في استغلال الموارد الاقتصادية في الشركة المصدرة.

ويوجه إلى هذه الطريقة الانتقادات التالية:

١- أن السلطات الضريبية في بلد الشركة التابعة المصدرة لن توافق على استخدام التكلفة الكلية لتسعير البضاعة المحولة (خاصة في حالة عدم وجود مبيعات أخرى للشركة المصدرة)، حيث أن ذلك يعني أن الشركة لن تحقق أي أرباح يمكن أن تخضع للضريبة على الدخل.

٢- أن هذه الطريقة سوف تؤدي على عدم تحقيق أية أرباح للشركة المصدرة، ومن ثم فلا يمكن أن تعتبر كمركز ربحية مستقل لأغراض تقييم الأداء.

٣- تواجه هذه الطريقة بمشكلة تحليل وتوزيع وتحميل التكاليف غير المباشرة الثابتة الصناعية والتسويقية والإدارية بهدف تحديد نصيب المنتج المحول منها، بالإضافة إلى عدم وجود طريقة متفق عليها للقيام بذلك.

ب- طريقة إجمالي التكلفة مع إضافة نسبة معينة كهامش للربح:

طبقاً لهذه الطريقة يتم تسعير التحويلات فيما بين الوحدات التابعة في الشركات الدولية على أساس إجمالي التكلفة مع إضافة نسبة مئوية معينة من التكلفة كهامش ربح إلى إجمالي التكلفة (فعلية أو معيارية). وبذلك يمكن التغلب على الانتقاد الرئيسي في الطريقة السابقة وهو عدم تحقيق الشركة المصدرة لأي أرباح نتيجة عمليات التصدير إلى الوحدات التابعة.



وتكون هذه الطريقة هي الأفضل في تسعير التحويلات في حالة السلع نصف المصنعة التي ليس لها سوق تنافسي خارجي. حيث يوصي قانون الضرائب الأمريكي باستخدام هذه الطريقة إذا كانت السلعة موضوع التعامل لا يوجد لها سوق خارجي يمكن من خلاله تحديد السعر العادل للسلعة.

وعلى الرغم من أن هذه الطريقة تتغلب على الانتقاد الرئيسي في طريقة إجمالي التكلفة، إلا أنه يوجه إليها عدة انتقادات منها:

١- لا تقدم هذه الطريقة الحافز لإدارة الشركة المصدرة على رفع الكفاية الإنتاجية، طالما أن كل عوامل الإسراف والضياع يتم حسابها ضمن التكلفة الإجمالية وتحمل بها الوحدة المستوردة كأحد مكونات سعر المنتج محل التبادل.
٢- تواجه هذه الطريقة – أيضاً – مشكلة تحديد معدلات تحميل التكاليف الثابتة والمصروفات المشتركة.
٣- ليس هناك اتفاق على مقدار النسبة المئوية التي تمثل العائد المناسب (العادل) للشركة البائعة.

وبالإضافة إلى الطريقتين السابقتين (طريقة إجمالي التكلفة وطريقة إجمالي التكلفة زائد هامش الربح) يوجد طرق أخرى للتسعير مثل: طريقة التكاليف المباشرة (أو المتغيرة) وطريقة التكاليف المستغلة وغيرها من الطرق. إلا أن هذه الطرق لا تصلح للتطبيق في تحديد أسعار التحويل بين الشركات التابعة، حيث أنها لا تسمح بتحقيق أرباح للشركة المصدرة، بالإضافة إلى أنها لا تؤدي إلى استرداد جزء كبير من التكلفة مما لن توافق عليه السلطات الضريبية في الدولة المضيفة للشركة المصدرة.

ومن أهم الانتقادات التي توجه لمدخل التكلفة كأساس لتحديد أسعار التحويل، إمكانية اتخاذ قرارات قد تكون في مصلحة إحدى الشركات التابعة، ولكنها ليست في مصلحة المجموعة ككل. **ولإيضاح ذلك نعرض المثال التالي:**

بفرض أن الشركة التابعة (أ) تمد إحدى الشركات التابعة الأخرى (ب) بأحد أجزاء المنتج (س)، وقد تحدد السعر طبقاً للتكلفة المعيارية بمبلغ ١٦٠ج للوحدة متضمناً نصيب الوحدة من التكاليف الإضافية الثابتة بمعدل ٧٠ج للوحدة. وتعمل كلاً من الشركتين (أ)، (ب) عند مستوى تشغيل أقل من الطاقة التشغيلية القصوى (أي يوجد طاقة عاطلة). وتتحمل الشركة (ب) تكاليف إضافية لاستكمال وتسويق السلعة مبلغ ٣٠ ج للوحدة. وبفرض أن سعر البيع ٢٠٠ج للوحدة تامة الصنع.

وبافتراض أن هناك مورد خارجي على استعداد لتوريد هذا الجزء نصف المصنع إلى الشركة (ب) بسعر ١٤٠ جنيه للوحدة. في هذه الحالة سيكون من الأفضل للشركة



(ب) شراء الجزء من المورد الخارجي بدلاً من شرائه من الشركة التابعة (أ) لأن ذلك سوف يؤدي إلى زيادة أرباحها كما يظهر من الجدول التالي:

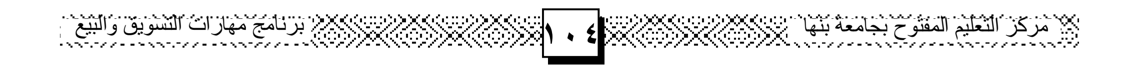
الشراء من الشركة (أ) جنيه للوحدة	الشراء من المورد الخارجي جنيه للوحدة	بيـــــــان
٢٠٠	٢٠٠	سعر بيع الوحدة
		تكاليف إنتاج الوحدة:
(١٦٠)		سعر التحويل من (أ)
	(١٤٠)	سعر الشراء من المورد الخارجي
(٣٠)	(٣٠)	التكاليف الإضافية في الشركة (ب)
١٠	٣٠	**صافي ربح الوحدة**

يتضح من الجدول السابق أن ربحية الشركة (ب) زادت من ١٠ج في حالة الشراء من الشركة التابعة (أ) إلى ٣٠ج في حالة الشراء من المورد الخارجي وذلك للوحدة الواحدة من المنتج (س). وبذلك يكون من الأفضل للشركة المشترية (ب) الحصول على هذا الجزء من المورد الخارجي، ويرجع ذلك إلى أن التكاليف الثابتة في الشركة (أ) سواء كانت فعلية أو معيارية، قد تحولت إلى تكاليف متغيرة (ملائمة) بالنسبة للشركة (ب).

أما على مستوى المجموعة ككل – الشركة ككل – يؤدي الشراء من المورد الخارجي إلى زيادة الطاقة العاطلة لدى الشركة (أ). وبذلك سوف يكون من مصلحة الشركة ككل أن تشتري الشركة (ب) احتياجاتها من الشركة (أ) بدلاً من المورد الخارجي، مما يؤدي إلى زيادة أرباح المجموعة ككل، وذلك كما يظهر من الجدول التالي:

الشراء من الشركة (أ) جنيه للوحدة	الشراء من المورد الخارجي جنيه للوحدة	بيـــــــان
٢٠٠	٢٠٠	سعر بيع الوحدة
		تكاليف إنتاج الوحدة:
(٩٠)		في الشركة (أ)
	(١٤٠)	سعر الشراء من المورد الخارجي
(٣٠)	(٣٠)	التكاليف الإضافية في الشركة (ب)
٨٠	٣٠	**صافي ربح الوحدة**

يتضح من الجدول السابق أنه من الأفضل للشركة ككل أن تحصل الشركة (ب) على احتياجاتها من الشركة (أ) حيث يؤدي ذلك إلى زيادة ربحية الشركة ككل إلى ٨٠ج للوحدة الواحدة من المنتج (س) بدلاً من ٣٠ج للوحدة في حالة الشراء من المورد الخارجي.



وعلى الرغم من أوجه القصور السابقة، إلا أن استخدام مدخل التكلفة كأساس لتسعير التحويلات في الشركات الدولية يحقق مزايا عديدة، يمكن تلخيصها فيما يلي:

١- سهولة التطبيق.
٢- تعتمد على بيانات التكاليف التي تتوافر بشكل روتيني من خلال نظام التكاليف بالشركة، ومن ثم فهي لا تحتاج إلى مزيد من الوقت والجهد.
٣- تساعد على تجنب الخلافات التي تنشأ نتيجة لتحديد أسعار التحويل بشكل جزافي.
٤- تعطي الشركة الدولية مجالاً واسعاً للمناورة واستخدام أسعار التحويل لتحقيق الأهداف الخاصة للشركة.

٣/٤/٥- مدخل التسعير على أساس التفاوض:

يقوم هذا المدخل على قاعدة أن العلاقة بين الشركات التابعة يجب أن تكون هي العلاقة القائمة بين بائع ومشتري كل منهما مستقل عن الآخر. ومن ثم فإن من حق البائع أن يرفض البيع لشركة تابعة إذا ظهر له مشتري يدفع سعر أعلى، وكذلك من حق المشتري أن يرفض الشراء إذا ظهر له بائع يبيع بسعر أقل.

وبناء على ما تقدم، يتم تحديد سعر التحويل عن طريق التفاوض بين مديري الشركات التابعة لتحديد أسعار السلع والخدمات المتبادلة فيما بينهم، على أن تكون أسعار السوق الخارجي هي نقطة البداية في هذا التفاوض، أي أن يتم تعديل سعر السوق بما يتلاءم مع طبيعة العلاقة بين أطراف التعامل وظروف العملية.

ولكي يمكن استخدام هذا الأسلوب في التسعير فإنه يجب توافر الشروط التالية[1]:

١- أن يكون للمنتج سوق خارجي.
٢- أن تتوافر المعلومات الكافية عن مصادر التوريد والأسواق البديلة والأسعار السائدة في السوق.
٣- أن توافق الإدارة المركزية للشركة القابضة على أسلوب التفاوض لتحديد أسعار التحويل.
٤- أن يكون لدى كل من الوحدات البائعة والوحدات المشترية الحرية الكاملة في البيع إلى والشراء من أطراف خارجية.

ويحقق أسلوب التسعير التفاوضي للشركة الدولية الميزتين التاليتين:

- يوفر لمديري الوحدات التابعة ظروف المنافسة التي تتيح لهم العمل كما لو كانوا شركات مستقلة وما يترتب على ذلك من حوافز.

(١) د. عزيزة عبد الرازق، "المحاسبة والمراجعة الدولية"، مرجع سابق، ص١٣٤.

- يؤدي إلى تجنب الكثير من المشكلات التي تنتج عن استخدام أسعار السوق في تسعير التحويلات، حيث يتم تعديل أسعار السوق طبقاً للوفورات الناتجة عن التعامل مع الوحدات التابعة بدلاً من التعامل مع الأطراف الخارجية.

وعلى الرغم من ذلك، فإن مدخل التسعير على أساس التفاوض يواجه الانتقادات التالية:

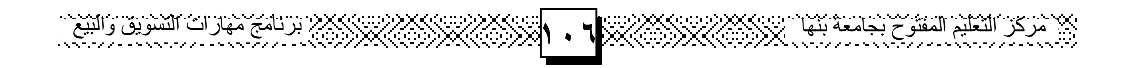
- صعوبة توافر الاشتراطات الأربعة المشار إليها فيما تقدم.
- قد تستغرق عملية المساومة والمفاوضة وقتاً طويلاً وجهداً كبيراً من مديري الشركات التابعة، خاصة مع الأخذ في الاعتبار أن الشركات التابعة توجد في أكثر من دولة.
- يتحدد السعر التفاوضي بناء على درجة إصرار وقوة المدير التفاوضية وليس على أساس السعر العادل.
- قد لا توجد أسواق خارجية للمنتجات – في بعض الحالات – بحيث تتخذ أسعارها نقطة البداية في عملية التفاوض. أيضاً لا يمكن الشراء إلا داخلياً حينما تعتمد إحدى الشركات التابعة على شركة تابعة أخرى من حيث المواصفات الفنية ومستوى الجودة، أو ضمان التوريد في الوقت المناسب، أو أن يكون لمواصفات الإنتاج دوراً هاماً في تحديد الموردين.

٤/٤/٥- مدخل التسعير الثنائي:

ويقوم هذا المدخل على أساس استخدام سعرين للمنتج موضع التبادل بين الشركات التابعة. أحد هذين السعرين يمثل سعر البيع بالنسبة للشركة المصدرة، والسعر الآخر يمثل سعر الشراء بالنسبة للوحدة المستوردة. وطبقاً لهذا المدخل يتم تحديد هذين السعرين بطريقة مختلفة. فمثلاً، يمكن تحديد سعر البيع بما يعادل سعر السوق أو إجمالي التكلفة أيهما أكبر، بينما يتم تحديد سعر الشراء بما يعادل إجمالي التكلفة أو سعر السوق أيهما أقل. كما يمكن استخدام أي طريقة أخرى لتحديد كل من سعر البيع وسعر الشراء.

ويحقق أسلوب التسعير الثنائي المزايا التالية:

- يوفر هذا المنهج في التسعير أساساً سليماً لتقييم أداء مديري الشركات التابعة، حيث يضمن تقييم أداء كل من البائع والمشتري على أساس عادل.
- يحافظ على استقلال الشركات التابعة، كما يؤدي إلى اتخاذ قرارات سليمة على مستوى المجموعة ككل.
- يؤدي التسعير الثنائي إلى اتخاذ قرارات سليمة في الأجل القصير، حيث أن معظم هذه القرارات تعتمد على التكلفة المتغيرة.



ويوجه إلى هذا الأسلوب في التسعير الانتقادين التاليين:

- يؤدي التسعير الثنائي إلى أن الشركات التابعة قد تحقق أرباحاً، في حين تحقق الشركة ككل خسائر.
- طبقاً لهذا النظام في التسعير يمكن أن تحصل الوحدة البائعة على سعر مرتفع يغطي جميع التكاليف بما تتضمنه من إسراف وضياع مما لا يكون حافزاً على إحكام الرقابة على عناصر التكاليف.

ويتضح من العرض السابق لمداخل تسعير التحويلات من المنتجات والخدمات بين الشركات التابعة في إطار الشركات الدولية أن هذه المداخل تنحصر في أسلوبين رئيسيين هما: إجمالي التكلفة أو سعر السوق في بعض التعديلات على كل منهما. ويتم اختيار أي من هذه الأساليب في ضوء أهداف وإستراتيجية الشركة القابضة ومدى توافر البيانات عن أسعار السوق أو التكاليف.

الجــزء الثاني

دكتورة

أمل عبد الفضيل عطيه

A

لاشك أن العصر الحالي يتميز بالعديد من المتغيرات التي أثرت على نشاط المشروعات في كافة دول العالم خاصة بعد توقيع اتفاقية الجات، فقد فتحت الأسواق العالمية أمام المشروعات في كافة دول العالم.

وبدأت العديد من المشروعات في إنشاء فروع لها في الدول الأجنبية من أجل زيادة حجم نشاطها وتحقيق مزايا تسويقية أفضل ومن ثم زيادة الأرباح والوصول للحجم الأمثل.

ولقد أشار إنشاء فروع أجنبية للمشروعات في دول أخرى العديد من القضايا المحاسبية المتعلقة بتسجيل المعاملات المتبادلة بين الفروع الأجنبية والمركز الرئيسي، وكذلك مع غيرها من الفروع، وكذلك قضية ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية من أجل إعداد القوائم المالية الموحدة للمشروع ككل تحقيقاً لمزيد من الإفصاح المحاسبي.

وبالإضافة إلى ما سبق، فإن من المتغيرات الأساسية التي أصبحت تحكم عصرنا الحالي هو الثورة المعلوماتية الهائلة حيث أصبحنا نعيش في عالم يتميز بالتقدم التكنولوجي الهائل الذي أثر على جميع مجالات الحياة.

ومن المشروعات للاستفادة من المزايا التي يحققها هذا التقدم التكنولوجي خاصة بعد استخدام شبكة الانترنت، فقد أصبحت تلك الشبكة من أهم وسائل التسويق الدولي المعاصر حيث يمكن للمشروعات إنشاء مواقع إلكترونية لها على شبكة الانترنت يتم من خلالها عرض السلع والمنتجات من أجل إبرام الصفقات إلكترونياً مع العمل، في كافة أنحاء العالم، الأمر الذي أدى إلى إحداث تغيرات جذرية في أساليب التسويق الدولي.

ورغم المزايا العديدة التي تحققها التجارة الإلكترونية عبر شبكة الانترنت إلا أن هناك العديد من التحديات التي تواجهها والتي يجب التغلب عليها لتحقيق فريد من النمو لهذا الأسلوب الجديد في تسويق المنتجات في كافة أنحاء العالم.

وبناء على ما سبق سوف يتم التعرض لتلك القضايا من خلال الفصول التالية:

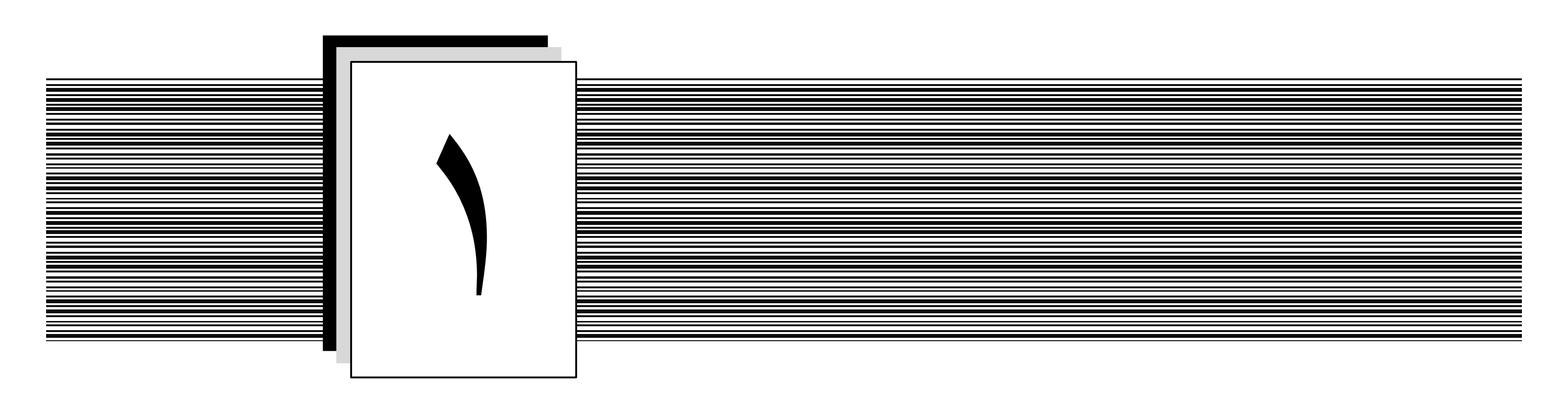
الفصل الأول: المعالجة المحاسبية لمعاملات الفروع الأجنبية.

الفصل الثاني: ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية وإعداد القوائم المالية الموحدة.

الفصل الثالث: التجارة الالكترونية: المزايا والتحديات.

قائمة المحتويات

تم بحمد الله



١/ الفصل الأول

المعالجة المحاسبية لمعاملات الفروع الأجنبية

A

تقوم العديد من المنشآت بإنشاء فروع لها في بعض الدول الأجنبية من أجل تسويق السلع والخدمات التي تنتجها وتوزيعها على نطاق واسع ومن ثم تحقيق الانتشار الدولي والاستفادة من مزايا التسويق في أسواق متعددة، بما ينعكس على زيادة أرباحها وتدعيم قدرتها على الاستمرار.

وتقوم الفروع الأجنبية بالعديد من المعاملات فيما بينها وبين المركز الرئيسي، وكذلك بينها وبين الفروع الأخرى، وهذه المعاملات تستلزم معالجة محاسبية خاصة تنعكس على النظام المحاسبي المتبع في تلك الفروع الأجنبية وما ينتجه من معلومات محاسبية عن نشاطها في الخارج.

وبناءً على ذلك، ففي هذه الفصل سيتم التعرض للنقاط التالية:

أولاً: مفهوم الفروع الأجنبية.

ثانياً: النظام المحاسبي المتبع في الفروع الأجنبية.

ثالثاً: المعالجة المحاسبية للمعاملات المتبادلة بين الفروع الأجنبية والمركز الرئيسي.

رابعاً: المعالجة المحاسبية للمعاملات المتبادلة بين الفروع الأجنبية وغيرها من الفروع.

أولاً: مفهوم الفروع الأجنبية:

الفروع الأجنبية هي الفروع التي تنشأها بعض المنشآت في دول أجنبية، فهي تمارس نشاطها خارج حدود الدولة التي يمارس المركز الرئيسي نشاطه فيها.

والفروع الأجنبية هي أساساً فروع مستقلة، حيث تتمتع بالاستقلال الإداري والمالي عن المركز الرئيسي، وتقوم بإمساك دفاترها بصفة مستقلة.

ويقتصر دور المركز الرئيسي بصفة أساسية على إمداد الفرع الأجنبي برأس المال اللازم للقيام بنشاطه والحصول على ما يلزمه من أصول ثابتة وسداد مصروفاته الجارية.

وبالرغم من الاستقلال الذي يتمتع به الفرع الأجنبي، إلا أنه يقوم بوضع سياساته وممارسة نشاطه في ضوء السياسات والقواعد المطبقة في المركز الرئيسي، كذلك فإن دليل الحسابات يكون موحداً على مستوى المركز الرئيسي والفرع الأجنبي حتى لا تكون هناك اختلافات في مسميات الحسابات المختلفة.

وبالإضافة لذلك، فإن هناك العديد من المعاملات المتبادلة التي تتم بين الفرع الأجنبي والمركز الرئيسي، فقد يقوم المركز الرئيسي بإرسال البضائع للفرع الأجنبي وقد يسمح له بالحصول عليها من منشآت أخرى في ضوء السياسات والقواعد المحددة.

كما قد يقوم المركز الرئيسي بإرسال أصول ثابتة للفرع الأجنبي وكذلك قد يرسل له نقدية يحتفظ بها الفرع لسداد المصروفات الخاصة به، وقد يقوم الفرع كل فترة بإرسال مبالغ نقدية للمركز الرئيسي.

وتلك المعاملات المتبادلة بين الفرع الأجنبي والمركز الرئيسي تنعكس على دفاتر كلاً منهما وعلى إعداد القوائم المالية.

ثانياً: النظام المحاسبي المتبع في الفروع الأجنبية:

يهدف النظام المحاسبي المتبع في الفروع الأجنبية إلى توفير المعلومات الخاصة بنشاط تلك الفروع في الخارج، حيث يوفر معلومات عن إيرادات الفرع الأجنبي ومصروفاته ومن ثم أرباحه وكذلك معلومات عن أصوله والتزامه، وغيرها من المعلومات التي تساهم في تحقيق أهداف المنشأة.

وحيث أن الفرع الأجنبي يتمتع بالاستقلال عن المركز الرئيسي فإنه يتبع نظام محاسبي متكامل خاص به ويقوم بإمساك حساباته بنفسه.

ويتبلور النظام المحاسبي للفرع الأجنبي في مجموعة مستندية تتلاءم مع طبيعة نشاطه، وكذلك مجموعة دفترية كاملة مستقلة حيث يقوم بتسجيل العمليات المختلفة فيها من واقع المستندات المؤيدة لها. وفي نهاية السنة المالية يقوم الفرع الأجنبي بإعداد الحسابات الختامية له لتحديد نتائج أعماله، وكذلك إعداد قائمة المركز المالي لبيان مركزه المالي.

وفيما يتعلق بالمعاملات المتبادلة بين الفرع الأجنبي والمركز الرئيسي، فإن الفرع يقوم بتسجيل تلك المعاملات من خلال حساب يسمى "حساب المركز الرئيسي" ويعتبر هذا الحساب بديلاً عن حساب رأس المال، حيث لا يوجد حساب لرأس المال في دفاتر الفرع الأجنبي ويقوم حساب المركز الرئيسي بدوره في هذه الحالة، وفي نفس الوقت يقم المركز الرئيسي بتسجيل المعاملات المتبالدة بينه وبين الفرع الأجنبي من خلال حساب يسمى "حساب الفرع" وهو حساب شخصي أيضاً، ويمثل حساب استثمار لأنه يعبر عما يستثمره المركز الرئيسي في الفرع الأجنبي.

وبذلك يمكن القول أن المعلومات التي يتم تسجيلها في "حساب المركز الرئيسي" هي نفس المعلومات التي يتم تسجيلها في "حساب الفرع" ولكن بصورة عكسية، وبذلك يتحقق الربط بين دفتر الأستاذ العام بالفرع الأجنبي، ودفتر الأستاذ العام بالمركز الرئيسي من خلال هذين الحسابين. كما أن رصيد كلا الحسابين لابد وأن يتساوى، وإذا لم يحدث ذلك فيجب التعرف على الأسباب وتوسيط حسابات معلقة حتى تتم التسوية.

ومن الجدير بالذكر أن الفرع الأجنبي يقوم بتسجيل عملياته في الدفاتر بعملة الدولة الأجنبية التي يمارس نشاطه فيها ومن ثم يقوم بتصوير حساباته الختامية وقائمة المركز المالي باستخدام نفس العملة.

وحيث أن المعاملات المتبادلة التي تتم بين ا لفرع الأجنبي والمركز الرئيسي، وكذلك التي تتم بينه وبين غيره من الفروع الموجودة في دول أخرى بخلاف الدولة التي يمارس نشاطه فيها، تؤثر على دفاتره وعلى دفاتر المركز الرئيسي وكذلك على دفاتر الفروع الأخرى.

فإن تلك المعاملات المتبادلة التي تتم بعملات مختلفة يتم ترجمتها إلى العملة المحلية لكل طرف على أساس سعر الصرف الجاري وقت إتمام المعاملة.

وحتى يتمكن المركز الرئيسي من الرقابة على فرعه بالدولة الأجنبية فإنه يتم تزويد حـ/ جاري الفرع الأجنبي بخانة إضافية توضح تلك المعاملات المتبادلة بين المركز الرئيسي والفرع الأجنبي بالعملة الأجنبية. وفي هذه الحالة فإن رصيد هذه الخانة الإضافية هو الذي يجب أن يطابق رصيد حـ/ جاري المركز الرئيسي بدفاتر الفرع الأجنبي.

ثالثاً: المعالجة المحاسبية للمعاملات المتبادلة بين الفروع الأجنبية والمركز الرئيسي:

هناك العديد من المعاملات التي تتم بين الفرع الأجنبي والمركز الرئيسي، ومن أهم تلك المعاملات ما يلي:

(١) المعاملات الخاصة بالأصول الثابتة.
(٢) المعاملات الخاصة بالنقدية.
(٣) المعاملات الخاصة بالبضاعة.
(٤) المعاملات الخاصة بالمصروفات.

وسوف يتم التعرض لكيفية المعالجة المحاسبية لكل نوع من تلك المعاملات في دفاتر كلاً من الفرع الأجنبي والمركز الرئيسي وذلك على النحو التالي:

(أ) التسجيل المحاسبي للمعاملات الخاصة بالأصول الثابتة:

قد يقوم المركز الرئيسي بإرسال بعض الأصول الثابتة لأحد فروعه في الدول الأجنبية من أجل بدء مزاولة نشاطه، وهنا يتم إثبات ذلك محاسبياً في دفاتر كلاً من المركز الرئيسي، والفرع الأجنبي وذلك كما يلي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

يتم تسجيل عملية إرسال الأصول الثابتة للفرع الأجنبي من خلال القيد التالي:

××		من حـ/ جاري الفرع
	××	إلى حـ/ الأصول الثابتة

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

يتم تسجيل عملية استلام الأصول الثابتة من المركز الرئيسي من خلال القيد التالي:

××		من حـ/ الأصول الثابتة
	××	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

وقد يقوم الفرع الأجنبي برد جزء من الأصول الثابتة للمركز الرئيسي لعدم الحاجة إليها، وهنا يتم إثبات ذلك محاسبياً بقيود عكس قيود الإرسال وذلك في دفاتر كلاً من المركز الرئيسي والفرع الأجنبي كما يلي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

×× من حـ/ الأصول الثابتة
×× إلى حـ/ جاري الفرع

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ جاري المركز الرئيسي
×× إلى حـ/ الأصول الثابتة

(ب) التسجيل المحاسبي للمعاملات الخاصة بالنقدية:

قد يقوم المركز الرئيسي بإرسال نقدية إلى الفرع الأجنبي من أجل ممارسة نشاطه وسداد مصروفاته، وهنا يتم إثبات ذلك على النحو التالي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

يتم تسجيل عملية إرسال النقدية للفرع الأجنبي من خلال القيد التالي:

×× من حـ/ جاري الفرع
×× إلى حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

يتم تسجيل عملية استلام النقدية من المركز الرئيسي من خلال القيد التالي:

×× من حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)
×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

وقد يقوم الفرع الأجنبي كل فترة بإرسال مبالغ نقدية إلى المركز الرئيسي، وهنا يتم إثبات ذلك بقيود عكس قيود الإرسال كما يلي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

×× من حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)
×× إلى حـ/ جاري الفرع

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ جاري المركز الرئيسي
×× إلى حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)

وفي بعض الأحيان قد يقوم المركز الرئيسي بإرسال نقدية إلى الفرع الأجنبي لكنها لم تصل بعد حتى نهاية السنة المالية، وهنا يتم توسيط حساب معلق يسمى حـ/ نقدية بالطريق يجعل مديناً بقيمة تلك النقدية، ويجعل حـ/ جاري المركز الرئيسي دائناً.

وعندما تصل النقدية يتم تسوية الحساب المعلق في حـ/ النقدية وذلك بموجب القيود التالية:

×× من حـ/ النقدية بالطريق
×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

عند وصول النقدية:

×× من حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)
×× إلى حـ/ نقدية بالطريق

وعلى الوجه الآخر، عندما يقوم الفرع الأجنبي بإرسال بعض المبالغ النقدية إلى المركز الرئيسي ولم تصل بعد حتى نهاية السنة المالية، هنا يتم توسيط حساب معلق يسمى حـ/ نقدية بالطريق يجعل مديناً بقيمة النقدية ويجعل حـ/ جاري الفرع دائناً.

وعندما تصل النقدية يتم تسوية الحساب المعلق في حـ/ النقدية، وذلك بموجب القيود التالية:

×× من حـ/ نقدية بالطريق
×× إلى حـ/ جاري الفرع

×× من حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)
×× إلى حـ/ نقدية بالطريق

(ج) التسجيل المحاسبي للمعاملات الخاصة بالبضاعة:

قد يقوم المركز الرئيسي بإرسال بضاعة إلى الفرع الأجنبي، وهنا تثار إحدى المشكلات المحاسبية المتعلقة بالتسويق، وهي مشكلة تسعير تلك البضاعة المرسلة للفرع الأجنبي.

وفي الواقع نجد أنه أحياناً قد يتم تسعير تلك البضاعة المرسلة للفرع الأجنبي بالتكلفة، وقد يتم تسعيرها بسعر يزيد عن التكلفة، وسوف يتم التعرض لكيفية المعالجة المحاسبية لكل حالة في دفاتر كلاً من المركز الرئيسي والفرع الأجنبي وذلك كما يلي:

أولاً: تسعير البضاعة المرسلة للفرع الأجنبي بالتكلفة:

قد يقوم المركز الرئيسي بتسعير البضاعة المرسلة للفرع الأجنبي بالتكلفة وهنا يتم التسجيل في دفاتر كلاً من المركز الرئيسي، والفرع الأجنبي كما يلي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

×× من حـ/ جاري الفرع
×× إلى حـ/ البضاعة المرسلة للفروع

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي
×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

ثانياً: تسعير البضاعة المرسلة للفرع الأجنبي بسعر يزيد عن التكلفة:

قد يقوم المركز الرئيسي بتسعير البضاعة المرسلة إلى الفرع الأجنبي بسعر يزيد عن التكلفة، وهنا يظهر في دفاتر المركز الرئيسي حساب يسمى "حساب تسوية الفرع" ويجعل دائناً بقيمة الزيادة عن التكلفة، أما في دفاتر الفرع فيتم تسجيل البضاعة الواردة إليه بالسعر المعلي وذلك كما يلي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

×× من حـ/ جاري الفرع
إلى مذكورين
×× حـ/ البضاعة المرسلة للفروع (بالتكلفة)
×× حـ/ تسوية الفرع

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي (بالسعر المعلي)
×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

وقد يقوم الفرع الأجنبي برد جزء من البضاعة المرسلة إليه من المركز الرئيسي، وهنا يتم تسجيل ذلك محاسبياً بقيود عكس قيود الإرسال سواءً في حالة تسعير البضاعة بالتكلفة أو بسعر يزيد عن التكلفة وذلك كما يلي:

أولاً: رد جزء من البضاعة المسعرة بالتكلفة إلى المركز الرئيسي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

×× من حـ/ البضاعة المرسلة للفروع
×× إلى حـ/ جاري الفرع

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ جاري المركز الرئيسي
×× إلى حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي

ثانياً: رد جزء من البضاعة المسعرة بسعر يزيد عن التكلفة إلى المركز الرئيسي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

من مذكورين
×× حـ/ البضاعة المرسلة للفروع (بالتكلفة)
×× حـ/ تسوية الفرع
×× إلى حـ/ جاري الفرع

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ جاري المركز الرئيسي
×× إلى حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي (بالسعر المعلي)

وفي نهاية السنة المالية يتم إقفال حـ/ البضاعة المرسلة للفروع في دفاتر المركز الرئيسي بأن يجعل مديناً، وحـ/ المتاجرة دائناً وبذلك يتم فصل البضاعة المرسلة للفروع عن باقي البضاعة في المركز الرئيسي وذلك بموجب القيد التالي:

×× من حـ/ البضاعة المرسلة للفروع
×× إلى حـ/ المتاجرة

وعلى الجانب الآخر، ففي دفاتر الفرع الأجنبي يتم إقفال "حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي" بأن يجعل دائناً و"حـ/ المتاجرة" مديناً بموجب القيد التالي:

×× من حـ/ المتاجرة
×× إلى حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئسي

ويلاحظ أنه في بعض الأحيان قد تكون البضاعة المرسلة من المركز الرئيسي إلى الفرع الأجنبي مازالت بالطريق ولم تصل بعد حتى نهاية السنة المالية وفي هذه الحالة يتم توسيط حساب معلق يسمى بحساب بضاعة واردة بالطريق في دفاتر الفرع الأجنبي يجعل مديناً بقيمة تلك البضاعة، بينما يجعل حساب جاري المركز الرئيسي دائناً، وعندما تصل

البضاعة للفرع يتم تسوية الحساب المعلق في حساب بضاعة واردة من المركز الرئيسي، وذلك بموجب القيود التالية:

×× من حـ/ بضاعة واردة بالطريق
×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

عند وصول البضاعة:

×× من حـ/ بضاعة واردة من المركز الرئيسي
×× إلى حـ/ بضاعة بالطريق

وقد تكون البضاعة المرتدة من الفرع الأجنبي إلى المركز الرئيسي لم تصل بعد للمركز الرئيسي حتى نهاية السنة المالية، هنا يتم توسيط حساب معلق يسمى حساب بضاعة مرتدة بالطريق في دفاتر المركز الرئيسي يجعل مديناً بقيمة البضاعة المرتدة، بينما يجعل حساب الفرع دائناً، وعندما تصل تلك البضاعة إلى المركز الرئيسي يتم تسوية الحساب المعلق في حساب بضاعة مرتدة من الفرع، وذلك بموجب القيود التالية:

×× من حـ/ بضاعة مرتدة بالطريق
×× إلى حـ/ جاري الفرع

عند وصول البضاعة:

×× من حـ/ بضاعة مرتدة من الفرع
×× إلى حـ/ بضاعة مرتدة بالطريق

(د) التسجيل المحاسبي للمعاملات الخاصة بالمصروفات:

قد يقوم المركز الرئيسي بسداد بعض المصروفات لحساب الفرع الأجنبي، وهنا يتم التسجيل في دفاتر المركز الرئيسي والفرع الأجنبي كما يلي:

١- في دفاتر المركز الرئيسي:

×× من حـ/ جاري الفرع
×× إلى حـ/ النقدية/ المصروف

٢- في دفاتر الفرع الأجنبي:

×× من حـ/ المصروف
×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

مثال رقم (١):

فيما يلي بعض العمليات التي تمت بين المركز الرئيسي لشركة التوحيد، وأحد فروعها بالمملكة العربية السعودية خلال عام ٢٠١٠:

(١)في ١/١ قام المركز الرئيسي بإرسال ما يلي إلى الفرع.

(٢) أثاث بمبلغ ٥٠٠٠٠ جنيه مصري، نقدية بمبلغ ٣٠٠٠٠ جنيه مصري، بضاعة مقومة بالتكلفة بمبلغ ٢٠٠٠٠ جنيه مصري.

(٣)في ٣/١٥ قام الفرع برد جزء من البضاعة المرسلة له من المركز الرئيسي بمبلغ ٦٠٠٠ جنيه مصري.

(٤)في ٥/٢٠ قام المركز الرئيسي بسداد مصروف إيجار لحساب الفرع بمبلغ ٤٠٠٠جنيه مصري بشيك.

(٥)في ٨/٣٠ قام الفرع بإرسال نقدية إلى المركز الرئيسي بمبلغ ١٦٠٠٠ جنيه مصري.

(٦)في ١٢/٢١ قام المركز الرئيسي بإرسال بضاعة إلى الفرع مقومة بالتكلفة بمبلغ ٢٠٠٠ جنيه مصري، ولم تصل البضاعة بعد حتى نهاية السنة المالية.

المطلوب:

أولاً: إثبات قيود اليومية اللازمة بدفاتر كلاً من المركز الرئيسي وفرع الشركة بالمملكة العربية السعودية.

ثانياً: تصوير حـ/ جاري الفرع (السعودية) في دفاتر المركز الرئيسي. وكذلك حـ/ جاري المركز الرئيسي في دفاتر الفرع.

علماً بأن أسعار صرف الجنيه المصري كانت كما يلي:

في ١/١	٠،٦٤ ريال سعودي	في ٨/٣٠	٠،٦٦ ريال سعودي
في ٣/١٥	٠،٦٥ ريال سعودي	في ١٢/٢١	٠،٦٣ ريال سعودي
في ٥/٢٠	٠،٦٤ ريال سعودي	في ١٢/٣١	٠،٦٥ ريال سعودي

الحـــل

أولاً: إثبات قيود اليومية اللازمة:

أ- في دفاتر المركز الرئيسي:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــان	تاريـخ
١	١٠٠٠٠٠		من حـ/ جاري الفرع (السعودية)	١/١
			إلى مذكورين	
		٥٠٠٠٠	حـ/ الأثاث	
		٣٠٠٠٠	حـ/ النقدية بالخزينة	

مسلسل	مديـن	دائـن	بيــــــان	تاريـخ
		٢٠٠٠٠	حـ/ البضاعة المرسلة للفروع **(إرسال بعض الأصول لفرع السعودية بمبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه مصري)**	
٢	٦٠٠٠	٦٠٠٠	من حـ/ البضاعة المرتدة من الفروع إلى حـ/ جاري الفرع (السعودية) **(بضاعة مرتدة من فرع السعودية بمبلغ ٦٠٠٠ جنيه مصري)**	٣/١٥
٣	٤٠٠٠	٤٠٠٠	من حـ/ جاري الفرع (السعودية) إلى حـ/ النقدية بالبنك **(سداد مصروف إيجار لحساب فرع السعودية بمبلغ ٤٠٠٠ جنيه مصري)**	٥/٢٠
٤	١٦٠٠٠	١٦٠٠٠	من حـ/ النقدية بالبنك إلى حـ/ جاري الفرع (السعودية) **(استلام نقدية من فرع السعودية بشيك بمبلغ ١٦٠٠٠ جنيه مصري)**	٨/٣٠
٥	٢٠٠٠	٢٠٠٠	من حـ/ جاري الفرع (السعودية) إلى حـ/ البضاعة المرسلة للفروع **(إرسال بضاعة لفرع السعودية بمبلغ ٢٠٠٠ جنيه مصري)**	١٢/٢١

ب- في دفاتر فرع السعودية:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيــــــان	تاريـخ
١			من مذكورين	١/١
	٣٢٠٠٠		حـ/ الأثاث	
	١٩٢٠٠		حـ/ النقدية بالخزينة	
	١٢٨٠٠		حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	
		٦٤٠٠٠	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي **(استلام بعض الأصول من المركز الرئيسي بمبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٤ ريال سعودي)**	
٢	٣٩٠٠	٣٩٠٠	من حـ/ جاري المركز الرئيسي إلى حـ/ البضاعة المرتدة للمركز الرئيسي **(بضاعة مرتدة للمركز الرئيسي بمبلغ ٦٠٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٥ ريال سعودي**	٣/١٥
٣	٢٥٦٠	٢٥٦٠	من حـ/ مصروف الإيجار إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي **(إثبات مصروف الإيجار الذي سدده المركز الرئيسي لحساب الفرع بمبلغ ٤٠٠٠ جنيه**	٥/٢٠

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
			مصري، سعر صرف الجنيه ٠،٦٤ ريال سعودي)	
٤	١٠٥٦٠	١٠٥٦٠	من حـ/ جاري المركز الرئيسي إلى حـ/ النقدية بالبنك **(إرسال نقدية للمركز الرئيسي بمبلغ ١٦٠٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٦ ريال سعودي)**	٨/٣٠
٥	١٣٠٠	١٣٠٠	من حـ/ بضاعة واردة بالطريق إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي **(إثبات بضاعة بالطريق لم تصل بعد بمبلغ ٢٠٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٥ ريال سعودي)**	١٢/٣١

ثانياً:

أ- تصوير حـ/ جاري الفرع (السعودية) بدفاتر المركز الرئيسي:

حـ/ جاري الفرع (السعودية)

جنيه مصري	ريال سعودي		جنيه مصري	ريال سعودي	
		إلى مذكورين	٦٠٠٠	٣٩٠٠	من حـ/ البضاعة المرتدة من الفروع
٥٠٠٠٠	٣٢٠٠٠	حـ/ الأثاث			
٣٠٠٠٠	١٩٢٠٠	حـ/ النقدية بالخزينة	١٦٠٠٠	١٠٥٦٠	من حـ/ النقدية بالبنك
٢٠٠٠٠	١٢٨٠٠	حـ/ البضاعة المرسلة للفروع			
٤٠٠٠	٢٥٦٠	إلى حـ/ النقدية بالبنك			
٢٠٠٠	١٣٠٠	إلى حـ/ البضاعة المرسلة للفروع	٨٤٠٠٠	٥٣٤٠٠	الرصيد في ٢٠١٠/١٢/٣١
١٠٦٠٠٠	٦٧٨٦٠		١٠٦٠٠٠	٦٧٨٦٠	

ب- تصوير حـ/ جاري المركز الرئيسي في دفاتر فرع السعودية:

حـ/ جاري المركز الرئيسي

٣٩٠٠	إلى حـ/ البضاعة المرتدة للمركز الرئيسي		من مذكورين

١٠٥٦٠	إلى حـ/ النقدية بالبنك	٣٢٠٠٠	حـ/ الأثاث
		١٩٢٠٠	حـ/ النقدية بالخزينة
		١٢٨٠٠	حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي
		٢٥٦٠	من حـ/ مصروف الإيجار
٥٢١٠٠	رصيد مرحل		
٦٦٥٦٠		٦٦٥٦٠	
٥٣٤٠٠	الرصيد في ٢٠١٠/١٢/٣١ (وهو نفس الرصيد الظاهر في حـ/ جاري الفرع)	٥٢١٠٠	رصيد منقول
		١٣٠٠	من حـ/ بضاعة واردة بالطريق
٥٣٤٠٠		٥٣٤٠٠	

مثال رقم (٢):

فيما يلي بعض العمليات التي تمت بين المركز الرئيسي لشركة الاتحاد العربية ومقره القاهرة وبين أحد فروعها في دولة الإمارات خلال عام ٢٠١٠:

(١) في ١/١ قام المركز الرئيسي بإرسال أثاث قيمته ٢٨٠٠٠ جنيه مصري، نقدية تبلغ ٤٠٠٠٠ جنيه مصري بشيك للفرع.

(٢) في ١/٢٠ قام المركز الرئيسي بإرسال بضاعة للفرع مقومة بسعر يزيد عن التكلفة بمقدار ١٠% (علماً بأن تكلفة تلك البضاعة تقدر بـ٢٠٠٠٠ جنيه مصري).

(٣) في ٤/٢٥ قام الفرع بإرسال نقدية قيمتها ١٥٠٠٠ جنيه مصري للمركز الرئيسي.

(٤) في ٨/٢٠ قام المركز الرئيسي بسداد مصروفات إدارية لحساب الفرع بمبلغ ٨٠٠٠ جنيه مصري بشيك.

(٥) في ١٢/٢ قام الفرع بإرسال نقدية للمركز الرئيسي تبلغ ١٢٠٠٠ جنيه مصري، ولم تصل حتى نهاية السنة المالية.

المطلوب:

أولاً: إثبات قيود اليومية في دفاتر كلاً من المركز الرئيسي وفرعه بدولة الإمارات.

ثانياً: تصوير حـ/ جاري الفرع (الإمارات) في دفاتر المركز الرئيسي وكذلك حـ/ جاري المركز الرئيسي بدفاتر الفرع.

علماً بأن أسعار صرف الجنيه المصري كانت كما يلي:

في ١/١ ٠،٦٣ درهم إماراتي	في ٨/٢٠ ٠،٦٥ درهم إماراتي
في ١/٢٠ ٠،٦٤ درهم إماراتي	في ١٢/٢ ٠،٦٤ درهم إماراتي
في ٤/٢٥ ٠،٦٨ درهم إماراتي	

الحـــل

تمهيد للحل:

سعر البضاعة المحولة من المركز الرئيسي للفرع =

$$٢٠٠٠٠ + (٢٠٠٠٠ \times \frac{١٠}{١٠٠}) = ٢٢٠٠٠$$ جنيه مصري

أولاً: إثبات قيود اليومية اللازمة:

أ- بدفاتر المركز الرئيسي بالقاهرة:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريخ
١	٦٨٠٠٠		من حـ/ جاري الفروع (الإمارات)	١/١
			إلى مذكورين	
		٢٨٠٠٠	حـ/ الأثاث	
		٤٠٠٠٠	حـ/ النقدية بالبنك	
			(إرسال أثاث ونقدية بشيك للفرع)	
٢	٢٢٠٠٠		من حـ/ جاري الفرع (الإمارات)	١/٢٠
			إلى مذكورين	
		٢٠٠٠٠	حـ/ البضاعة المرسلة للفروع (بالتكلفة)	
		٢٠٠٠	حـ/ تسوية الفرع (الإمارات)	
			(إرسال بضاعة للفرع مقومة بسعر يزيد عن التكلفة)	
٣	١٥٠٠٠		من حـ/ النقدية بالخزينة	٤/٢٥
		١٥٠٠٠	إلى حـ/ جاري الفرع (الإمارات)	
			(استلام نقدية من الفرع)	
٤	٨٠٠٠		من حـ/ جاري الفرع (الإمارات)	٨/٢٠
		٨٠٠٠	إلى حـ/ النقدية بالبنك	
			(سداد مصروفات إدارية بشيك لحساب الفرع)	
٥	١٢٠٠٠		من حـ/ نقدية بالطريق	١٢/٣١
		١٢٠٠٠	إلى حـ/ جاري الفرع (الإمارات)	

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
			(إثبات نقدية بالطريق لم تصل للمركز الرئيسي بعد)	

ب- في دفاتر فرع قطر:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
١			من مذكورين	١/١
	١٧٦٤٠		حـ/ الأثاث	
	٢٥٢٠٠		حـ/ النقدية بالبنك	
		٤٢٨٤٠	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(استلام أثاث ونقدية بشيك من المركز الرئيسي بمبلغ ٦٨٠٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري٠،٦٣ درهم إماراتي)	
٢	١٤٠٨٠		من حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	١/٢٠
		١٤٠٨٠	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(استلام بضاعة من المركز الرئيسي بسعر يزيد عن التكلفة بمقدار ١٠% بمبلغ ٢٢٠٠٠جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٤ درهم إماراتي	
٣	١٠٢٠٠		من حـ/ جاري المركز الرئيسي	٤/٢٥
		١٠٢٠٠	إلى حـ/ النقدية بالخزينة	
			(إرسال نقدية للمركز الرئيسي بمبلغ ١٥٠٠٠جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٨ درهم إماراتي)	
٤	٥٢٠٠		من حـ/ المصروفات الإدارية	٨/٢٠
		٥٢٠٠	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(إثبات المصروفات الإدارية التي سددها المركز الرئيسي لحساب الفرع بمبلغ ٨٠٠٠جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٥ درهم إماراتي)	
٥	٧٦٨٠		من حـ/ جاري المركز الرئيسي	١٢/٢
		٧٦٨٠	إلى حـ/ النقدية بالخزينة	

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
			(إرسال نقدية للمركز الرئيسي بمبلغ ١٢٠٠٠جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٤ درهم إماراتي)	

ثانياً:

أ- تصوير حـ/ جاري الفرع (الإمارات) بدفاتر المركز الرئيسي:

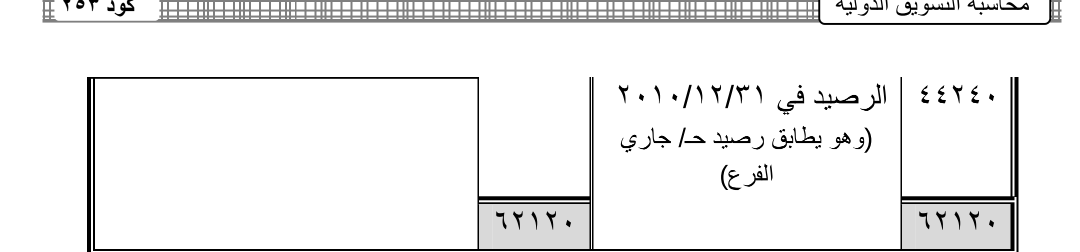
حـ/ جاري الفرع (الإمارات)

جنيه مصري	درهم إماراتي	البيان	جنيه مصري	درهم إماراتي	البيان
		إلى مذكورين	١٥٠٠٠	١٠٢٠٠	من حـ/ النقدية بالخزينة
٢٨٠٠٠	١٧٦٤٠	حـ/ الأثاث			
٤٠٠٠٠	٢٥٢٠٠	حـ/ النقدية بالبنك			
		إلى مذكورين			
٢٠٠٠٠	١٢٨٠٠	حـ/ البضاعة المرسلة للفروع			
٢٠٠٠	١٢٨٠	حـ/ تسوية الفرع (الإمارات)			
			٨٣٠٠٠	٥١٩٢٠	رصيد مرحل
٨٠٠٠	٥٢٠٠	إلى حـ/ النقدية بالبنك			
٩٨٠٠٠	٦٢١٢٠		٩٨٠٠٠	٦٢١٢٠	
٨٣٠٠٠	٥١٩٢٠	رصيد منقول	١٢٠٠٠	٧٦٨٠	من حـ/ نقدية بالطريق
			٧١٠٠٠	٤٤٢٤٠	الرصيد في ٢٠١٠/١٢/٣١
٨٣٠٠٠	٥١٩٢٠		٨٣٠٠٠	٥١٩٢٠	

ب- تصوير حـ/ جاري المركز الرئيسي بدفاتر الفرع:

حـ/ جاري المركز الرئيسي

المبلغ	البيان	المبلغ	البيان
١٠٢٠٠	إلى حـ/ النقدية بالخزينة		من مذكورين
		١٧٦٤٠	حـ/ الأثاث
		٢٥٢٠٠	حـ/ النقدية بالبنك
٧٦٨٠	إلى حـ/ النقدية بالخزينة		
		١٤٠٨٠	من حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي
		٥٢٠٠	من حـ/ المصروفات الإدارية



٤٤٢٤٠	الرصيد في ٢٠١٠/١٢/٣١ (وهو يطابق رصيد حـ/ جاري الفرع)		
٦٢١٢٠		٦٢١٢٠	

رابعاً: المعالجة المحاسبية لمعاملات الفروع الأجنبية مع الفروع الأخرى:

عندما يكون للمنشأة عدة فروع في دول أجنبية، فإنها قد تسمح لفروعها بتحويل جزء من البضاعة أو الأصول الأخرى فيما بينها، وفي هذه الحالة فإنه يتم إثبات هذه التحويلات بين الفروع وبعضها البعض بطريقتين:

الطريقة الأولى: في ظل هذه الطريقة يتم إثبات التحويلات مباشرة فيما بين الفرعين، حيث تظهر القيود الخاصة بعملية التحويل في دفاتر الفرعين الذين تم التحويل بينهما ففي دفاتر الفرع المحول يجعل حـ/ جاري الفرع المحول إليه مديناً، وفي دفاتر الفرع المحول إليه يجعل حـ/ جاري الفرع المحول دائناً، بينما لا تظهر أي قيود خاصة بعملية التحويل في دفاتر المركز الرئيسي.

الطريقة الثانية: في ظل هذه الطريقة يتم توسيط حـ/ جاري المركز الرئيسي حيث يتم إثبات القيود الخاصة بعملية التحويل في دفاتر كلاً من الفرع المحول، والفرع المحول إليه، والمركز الرئيسي كما يلي:

(١)في دفاتر الفرع الذي قام بالتحويل (الفرع المحول):

حيث يجعل حـ/ جاري المركز الرئيسي مديناً بقيمة التحويل، وحـ/ الأصل المحول دائناً.

(٢)في دفاتر الفرع المحول إليه:

حيث يجعل حـ/ الأصل المحول مديناً، وحـ/ جاري المركز الرئيس دائناً.

(٣)في دفاتر المركز الرئيسي:

حيث يجعل حـ/ جاري الفرع المحول إليه مديناً، وحـ/ جاري الفرع المحول دائناً.

ومن الأفضل استخدام الطريقة الثانية خاصة في حالة عدم وجود معاملات مستمرة بين الفروع التي تم التحويل بينها، حيث أن إتباع الطريقة الأولى يحتاج إلى إجراء عدة تسويات عند إعداد القوائم المالية الموحدة على مستوى المنشأة ككل.

وتتمثل أهم عمليات التحويل بين الفروع الأجنبية فيما يلي:

(١)تحويل بضاعة بين الفروع.

(٢)تحويل نقدية بين الفروع.

(أ) المعالجة المحاسبية لعمليات تحويل البضاعة بين الفروع الأجنبية:

قد تكون عملية التحويل بين الفروع الأجنبية متعلقة بتحويل بضاعة، وفي هذه الحالة تختلف المعالجة المحاسبية في حالة ما إذا كانت البضاعة المحولة مسعرة بالتكلفة أو كانت مسعرة بسعر يزيد عن التكلفة، وفي كلتا الحالتين يتم إضافة مصروفات التحويل مثل مصروفات الشحن وغيرها إلى تكلفة البضاعة، ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

١- تحويل البضاعة بين الفروع الأجنبية بالتكلفة:

في هذه الحالة يتحمل الفرع الأجنبي المحول إليه البضاعة بتكلفة تلك البضاعة مضافاً إليها مصاريف الشحن التي كان سيتم تحملها إذا تم إرسال البضاعة مباشرة من المركز الرئيسي إلى الفرع المحول إليه.

وعلى ذلك، فلن يتحمل الفرع المحول إليه البضاعة بقيمة الزيادة في مصروفات الشحن الناتجة عن إرسال البضاعة من المركز الرئيسي إلى الفرع المحول إليه أولاً ثم إرسالها مرة أخرى من الفرع المحول إلى الفرع المحول إليه، ويقوم المركز الرئيسي بتحمل تلك الزيادة في مصاريف الشحن، حيث أنه يعد مسئولاً عنها نتيجة عدم إرساله البضاعة مباشرة إلى الفرع المحول إليه البضاعة.

مثال:

- في ٢٠١٠/٣/١ قام المركز الرئيسي لشركة الإخلاص بالقاهرة، بإرسال بضاعة إلى فرعه بالمملكة العربية السعودية تكلفتها ١٥٠٠٠ جنيه مصري، وبلغت مصروفات الشحن ٧٠٠ ج.
- في ٢٠١٠/٣/١٥ طلب المركز الرئيسي من الفرع تحويل تلك البضاعة إلى فرعه بدولة الكويت حيث بلغت مصار يف الشحن من فرع السعودية إلى فرع الكويت ٤٠٠ جنيه مصري، مع العلم بأن مصاريف شحن البضاعة من المركز الرئيسي إلى فرع الكويت مباشرة تبلغ ٦٠٠ جنيه مصري، كما أن أسعار صرف الجنيه المصري مقابل الريال السعودي، والدينار الكويتي كانت كما يلي:

	ريال سعودي	دينار كويتي

في ٢٠١٠/٣/١	٠،٦٣	٠،٠٤
في ٢٠١٠/٣/١٥	٠،٦٥	٠،٠٥

المطلوب:

أولاً: إثبات ماسبق في دفاتر كلاً من المركز الرئيسي، فرع السعودية، فرع الكويت.

الحـــل

تمهيد للحل:

يتم حساب الزيادة في مصاريف الشحن نتيجة عدم إرسال البضاعة مباشرة من المركز الرئيسي إلى فرع الكويت كما يلي:

	البيان	المبلغ
	مصاريف الشحن من المركز الرئيسي إلى فرع السعودية	٧٠٠ ج
+	مصاريف الشحن من فرع السعودية إلى فرع الكويت	٤٠٠ ج
	إجمالي مصاريف الشحن الفعلية	١١٠٠ ج
-	مصاريف الشحن المباشر من المركز الرئيسي لفرع الكويت	٦٠٠ ج
	الزيادة في مصاريف الشحن (ويتحملها المركز الرئيسي)	٥٠٠ ج

أولاً: إثبات القيود في دفاتر المركز الرئيسي:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
١	١٥٧٠٠		من حـ/ جاري الفرع (السعودية)	٣/١
			إلى مذكورين	
		١٥٠٠٠	حـ/ البضاعة المرسلة للفروع	
		٧٠٠	حـ/ النقدية بالخزينة	
			(إرسال بضاعة لفرع السعودية بالتكلفة بمبلغ ١٥٧٠٠جنيه مصري)	
٢			من مذكورين	٣/١٥
	١٥٦٠٠		حـ/ جاري الفرع (الكويت)	
	٥٠٠		حـ/ مصاريف الشحن الإضافية	
		١٦١٠٠	إلى حـ/ جاري الفرع (السعودية)	
			(تحويل البضاعة من فرع السعودية إلى فرع الكويت مع تحمل مصاريف الشحن الإضافية)	

ثانياً: إثبات القيود في دفاتر فرع السعودية:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
١			من مذكورين	٣/١
	٩٤٥٠		حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	
	٤٤١		حـ/ مصاريف الشحن من المركز الرئيسي	
		٩٨٩١	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(استلام بضاعة من المركز الرئيسي بمبلغ ١٥٠٠٠ جنيه	

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
			مصري، وإثبات مصاريف الشحن بمبلغ ٧٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٣ ريال سعودي)	
٢	١٠١٥١		من حـ/ جاري المركز الرئيسي	٣/١٥
			إلى مذكورين	
		٩٤٥٠	حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	
		٤٤١	حـ/ مصاريف الشحن من المركز الرئيسي	
		٢٦٠	حـ/ النقدية بالخزينة (مصاريف شحن لفرع الكويت)	
			(إثبات تحويل البضاعة إلى فرع الكويت، وسداد مصاريف الشحن لحساب المركز الرئيسي، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٥ ريال سعودي)	

ثالثاً: إثبات القيود في دفاتر فرع الكويت:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
١			من مذكورين	٣/١٥
	٧٥٠		حـ/ بضاعة واردة من المركز الرئيسي	
	٣٠		حـ/ مصاريف الشحن من المركز الرئيسي	
		٧٨٠	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(استلام بضاعة محولة من فرع السعودية تكلفتها ١٥٠٠٠ جنيه مصري، مصاريف شحن ٦٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٠٥ دينار كويتي)	

٢- تحويل البضاعة بين الفروع الأجنبية بسعر يزيد عن التكلفة:

في بعض الأحيان قد يتم تسعير البضاعة المحولة بين الفروع الأجنبية بسعر يزيد عن التكلفة، وفي هذه الحالة تتأثر حسابات التسوية الخاصة بالفروع التي تم التحويل بينها وكذلك الحسابات المتعلقة بتلك الفروع في دفاتر المركز الرئيسي.

مثال:

فيما يلي بعض العمليات التي تمت بين المركز الرئيسي لشركة النور ومقره القاهرة وبين فرعي الشركة بالإمارات، والمملكة العربية السعودية خلال عام ٢٠١٠:

- في ٤/٢٠ قام المركز الرئيسي للشركة بإرسال بضاعة تكلفتها ٥٠٠٠ جنيه مصري إلى فرع الشركة بالإمارات مقومة بسعر البيع وهو ٧٠٠٠ جنيه مصري، وقد بلغت مصاريف الشحن ٣٠٠ جنيه مصري.

- في ٥/١٧ طلب المركز الرئيسي من فرع الشركة بالإمارات تحويل نصف البضاعة التي سبق إرسالها إليه إلى فرع الشركة بالسعودية، وقد بلغت مصاريف الشحن ما يعادل ١٠٠ جنيه مصري.

مع العلم أن مصاريف الشحن للبضاعة المحولة إذا تم إرسالها من المركز الرئيسي بالقاهرة إلى فرع السعودية مباشرة تبلغ ٢٠٠ جنيه مصري.

وقد كانت أسعار صرف الجنيه المصري مقابل الدرهم الإماراتي، والريال السعودي كما يلي:

	درهم إماراتي	ريال سعودي
في ٤/٢٠	٠،٦٥	٠،٦٣
في ٥/١٧	٠،٦٧	٠،٦٤

المطلوب:

إثبات قيود اليومية اللازمة في دفاتر كلاً من: المركز الرئيسي، فرع الإمارات، فرع السعودية.

الحـــل

أولاً: إثبات قيود اليومية في دفاتر المركز الرئيسي بالقاهرة:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريـخ
١	٧٣٠٠		من حـ/ جاري الفرع (الإمارات)	٤/٢٠
			إلى مذكورين	
		٥٠٠٠	حـ/ البضاعة المرسلة للفروع (بالتكلفة)	
		٢٠٠٠	حـ/ تسوية الفرع (الإمارات)	
		٣٠٠	حـ/ مصاريف الشحن	
			(إرسال بضاعة إلى فرع الإمارات تكلفتها ٥٠٠٠جنيه مقومة بسعر البيع ٧٠٠٠جنيه، مصاريف الشحن ٣٠٠جنيه)	
٢			من مذكورين	٥/١٧
	٣٦٥٠		حـ/ جاري الفرع (السعودية)	
	٥٠		حـ/ مصاريف الشحن الإضافية	
		٣٧٠٠	إلى حـ/ جاري الفرع (الإمارات)	
			(إثبات تحويل نصف قيمة البضاعة المقومة بسعر البيع من فرع الإمارات إلى فرع السعودية مع تحمل المركز الرئيسي لمصاريف الشحن الإضافية	
	١٠٠٠		من حـ/ تسوية الفرع (الإمارات)	
		١٠٠٠	إلى حـ/ تسوية الفرع (السعودية)	

تاريخ	بيـــــان	دائن	مدين	مسلسل
	(إثبات تخفيض حساب تسوية الفرع الإمارات بنصيب البضاعة المحولة من الربح، وتعلية حساب تسوية فرع السعودية بنفس القيمة)			

ملاحظات:

(١) في تاريخ إرسال البضاعة إلى فرع الإمارات المقومة بسعر البيع، تم تحميل حـ/ تسوية فرع الإمارات بالفرق بين سعر البيع والتكلفة.

(٢) في تاريخ تحويل البضاعة من فرع الإمارات إلى فرع السعودية، تم تحميل فرع السعودية بقيمة نصف البضاعة المقومة بسعر البيع (٣٥٠٠ ج) بالإضافة إلى مصاريف الشحن كما لو كانت البضاعة مرسلة له مباشرة من المركز الرئيسي بالقاهرة (٢٠٠).

تم حساب مصاريف الشحن الإضافية التي تحملها المركز الرئيسي، كما يلي:

	مصاريف شحن البضاعة المحولة من المركز الرئيسي إلى فرع الإمارات (٣٠٠ × ٠،٥)	١٥٠ ج
+	مصاريف شحن البضاعة المحولة من فرع الإمارات إلى فرع السعودية	١٠٠ ج
	إجمالي مصاريف الشحن الفعلية	٢٥٠ ج
-	مصاريف شحن البضاعة إذا تم تحويلها مباشرة من المركز الرئيسي إلى فرع السعودية	٢٠٠ ج
	مصاريف الشحن الإضافية التي يتحملها المركز الرئيسي	٥٠ ج

(٣) تم حساب نصيب البضاعة المحولة من الربح المضاف إلى التكلفة كما يلي:

(٧٠٠٠ – ٥٠٠٠) × ٠،٥ = ١٠٠٠ جنيه

ثانياً: إثبات قيود اليومية في دفاتر فرع الشركة بالإمارات:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــــان	تاريـخ
١			من مذكورين	٤/٢٠
	٤٥٥٠		حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	
	١٩٥		حـ/ مصاريف الشحن	
		٤٧٤٥	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(بضاعة واردة من المركز الرئيسي مقومة بسعر البيع ٧٠٠٠ جنيه مصري، ومصاريف الشحن ٣٠٠جنيه مصري، وسعر صرف الجنيه المصري٠،٦٥درهم إماراتي)	
٢	٢٤٤٠		من حـ/ جاري المركز الرئيسي	٥/١٧
			إلى مذكورين	
		٢٢٧٥	حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	
		٩٨	حـ/ مصاريف الشحن	
		٦٧	حـ/ النقدية بالخزينة (مصاريف الشحن إلى فرع السعودية)	
			(إثبات تحويل نصف البضاعة المقومة بسعر البيع إلى فرع السعودية مع تحميل المركز الرئيسي بها وبمصاريف الشحن إلى الفرع المحول إليه)	

ثالثاً: إثبات قيود اليومية في دفاتر فرع الشركة بالسعودية:

مسلسل	مديـن	دائـن	بيـــــــــان	تاريـخ
١			من مذكورين	٥/١٧
	٢٢٤٠		حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	
	١٢٨		حـ/ مصاريف الشحن	
		٢٣٦٨	إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي	
			(إثبات البضاعة المحولة من فرع الإمارات إلى فرع السعودية مقومة بسعر البيع ٣٥٠٠جنيه مصري، مصاريف شحن مباشرة ٢٠٠ جنيه مصري، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٤ ريال سعودي)	

(ب) المعالجة المحاسبية لعمليات تحويل النقدية بين الفروع الأجنبية:

قد يطلب المركز الرئيسي من أحد فروعه الأجنبية تحويل بعض المبالغ النقدية إلى فرع آخر، وفي هذه الحالة يتم إثبات قيود اليومية الخاصة بعملية التحويل في دفاتر كلاً من الفرع الذي قام بالتحويل، والفرع المحول إليه، وكذلك في دفاتر المركز الرئيسي وذلك كما يلي:

١- في دفاتر الفرع الأجنبي الذي قام بالتحويل (الفرع المحول):

يجعل حـ/ جاري المركز الرئيسي مديناً بقيمة النقدية المحولة وحـ/ النقدية دائناً، وذلك بموجب القيد التالي:

×× من حـ/ جاري المركز الرئيسي

×× إلى حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)

٢- في دفاتر الفرع المحول إليه:

يجعل حـ/ النقدية مديناً بقيمة النقدية المحولة، وحـ/ جاري المركز الرئيسي دائناً، وذلك بموجب القيد التالي:

×× من حـ/ النقدية (بالخزينة / بالبنك)

×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

٣- في دفاتر المركز الرئيسي:

يجعل حـ/ الفرع المحول إليه النقدية مديناً بقيمة النقدية المحولة، وحـ/ الفرع الذي قام بالتحويل دائناً، وذلك بموجب القيد التالي:

×× من حـ/ جاري الفرع المحول إليه

×× إلى حـ/ جاري الفرع المحول

مثال:

في المثال السابق، بفرض أنه في ٥/٢٨ طلب المركز الرئيسي من فرع الشركة بالمملكة العربية السعودية تحويل ما يعادل ٤٠٠٠ جنيه مصري إلى فرع الشركة بالإمارات، مع العلم أن سعر صرف الجنيه المصري في ذلك التاريخ كان كما يلي:

	درهم إماراتي	ريال سعودي
في ٢٠١٠/٣/١	٠،٦٨	٠،٦٥

المطلوب:

إثبات قيود اليومية اللازمة لتسجيل العملية السابقة في دفاتر كلاً من فرع السعودية، وفرع الإمارات، والمركز الرئيسي بالقاهرة.

الحـــل

أولاً: في دفاتر فرع السعودية:

مديـن	دائـن	بيـــــان	تاريـخ
٢٦٠٠		من حـ/ جاري المركز الرئيسي	٥/٢٨
	٢٦٠٠	إلى حـ/ النقدية بالخزينة	
		(تحويل نقدية قيمتها ٤٠٠٠ جنيه مصري إلى فرع الإمارات سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٥ ريال سعودي)	

ثانياً: في دفاتر فرع الإمارات:

مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريخ
٢٧٢٠	٢٧٢٠	من حـ/ النقدية بالخزينة إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي **(استلام نقدية قيمتها ٤٠٠٠ جنيه مصري من فرع السعودية، سعر صرف الجنيه المصري ٠،٦٨ درهم إماراتي)**	٥/٢٨

ثالثاً: في دفاتر المركز الرئيسي:

مديـن	دائـن	بيـــــــان	تاريخ
٤٠٠٠	٤٠٠٠	من حـ/ جاري الفرع (الإمارات) إلى حـ/ جاري الفرع (السعودية) **(إثبات تحويل نقدية قيمتها ٤٠٠٠ جنيه مصري من فرع السعودية إلى فرع الإمارات)**	٥/٢٨

خامساً: إعداد القوائم المالية للفروع الأجنبية:

في نهاية السنة المالية يقوم كل فرع من الفروع الأجنبية بإعداد القوائم المالية الخاصة به مثل اي منشأة مستقلة، ويتم ترحيل نتيجة نشاطه من ربح أو خسارة إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي باعتباره بديلاً عن حـ/ رأس المال.

وبعد إعداد القوائم المالية للفرع الأجنبي، يقوم الفرع بإرسال صورة من ميزان المراجعة والقوائم المالية التي أعدها إلى المركز الرئيسي يتم إعداد القوائم المالية الموحدة على مستوى المنشأة ككل.

وبناء على ذلك يتم تسجيل القيود التالية في دفاتر الفرع الأجنبي:

يتم ترحيل نتيجة نشاط الفرع من أرباح أو خسائر إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي وذلك كم يلي:

§ في حالة تحقيق أرباح:

×× من حـ/ قائمة الدخل

×× إلى حـ/ جاري المركز الرئيسي

§ في حالة تحقيق خسائر:

×× من حـ/ جاري المركز الرئيسي

×× إلى حـ/ قائمة الدخل

مثال:

فيما يلي الأرصدة الظاهرة بميزان المراجعة لفرع إحدى الشركات المصرية بدولة الإمارات:

(بالدرهم الإماراتي)

بيـــــــان	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أراضي	٨٠٠٠٠٠	
مباني	١٢٠٠٠٠٠	
أثاث	٥٠٠٠٠٠	
مدينون	٤٠٠٠٠٠	
دائنون		٣٠٠٠٠٠
نقدية	٥٠٠٠٠٠	
بضاعة أول المدة (بالتكلفة)	٣٠٠٠٠٠	
مشتريات	٧٠٠٠٠٠	
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٨٩٦٠٠٠	
مبيعات		٤٠٠٠٠٠٠
مصروفات متنوعة	١٠٤٠٠٠	
إيرادات متنوعة		٢٥٥٠٠٠
حـ/ جاري المركز الرئيسي		٨٤٥٠٠٠
	٥٤٠٠٠٠٠	**٥٤٠٠٠٠٠**

فإذا علمت أن:

١) تم تقييم بضاعة آخر المدة في الفرع بالتكلفة بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ درهم إماراتي.
٢) تستهلك المباني بمعدل ٥% سنوياً، والأثاث بمعدل ١٠% سنوياً.

المطلوب: إعداد القوائم المالية لفرع الشركة بالإمارات.

تمهيد للحل:

إهلاك الأصول الثابتة بفرع الإمارات:

إهلاك المباني = ١٢٠٠٠٠٠ × ٠،٠٥ = ٦٠٠٠٠ درهم إماراتي
إهلاك الأثـاث = ٥٠٠٠٠٠ × ٠،١٠ = ٥٠٠٠٠ درهم إماراتي

إعداد القوائم المالية لفرع الإمارات:

أ) قائمة الدخل لفرع الإمارات (بالدرهم الإماراتي)
عن السنة المنتهية في ٢٠١٠/١٢/٣١

البيان		
المبيعات	٤٠٠٠٠٠	
يطرح: تكلفة المبيعات(١)	(١٦٩٦٠٠)	
مجمل الربح		٢٣٠٤٠٠
يطرح: المصروفات		
إهلاك أصول ثابتة	١١٠٠٠	
مصروفات متنوعة	١٠٤٠٠	
		٢١٤٠٠
		٢٠٩٠٠٠
يضاف: إيرادات متنوعة		٢٥٥٠٠
صافي الربح		٢٣٤٥٠٠

(١)تم حساب تكلفة المبيعات لفرع الإمارات كما يلي:

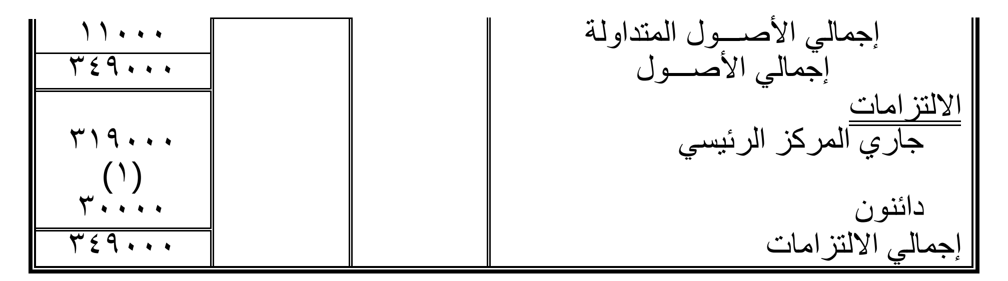
البيان	
بضاعة أول المدة	٣٠٠٠٠
+ المشتريات	٧٠٠٠٠
+ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي	٨٩٦٠٠
	١٨٩٦٠٠
- بضاعة آخر المدة	٢٠٠٠٠
تكلفة المبيعات	١٦٩٦٠٠

ب) قائمة المركز المالي:

قائمة المركز المالي لفرع الإمارات (بالدرهم الإماراتي)
في ٢٠١٠/١٢/٣١

الأصـــول			
أ- الأصول الثابتة:			
أراضي		٨٠٠٠٠	
مباني	١٢٠٠٠٠		
- مخصص إهلاك مباني	٦٠٠٠		
		١١٤٠٠٠	
أثاث	٥٠٠٠٠		
- مخصص إهلاك أثاث	٥٠٠٠		
		٤٥٠٠٠	
إجمالي الأصـــول الثابتــة			٢٣٩٠٠٠
ب- الأصول المتداولة:			
بضاعة آخر المدة		٢٠٠٠٠	
مدينون		٤٠٠٠٠	
نقدية		٥٠٠٠٠	

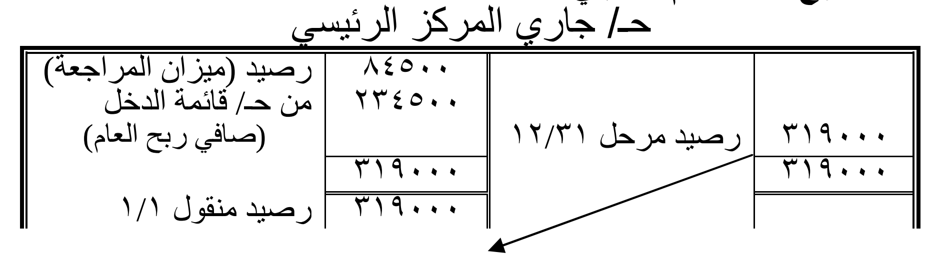




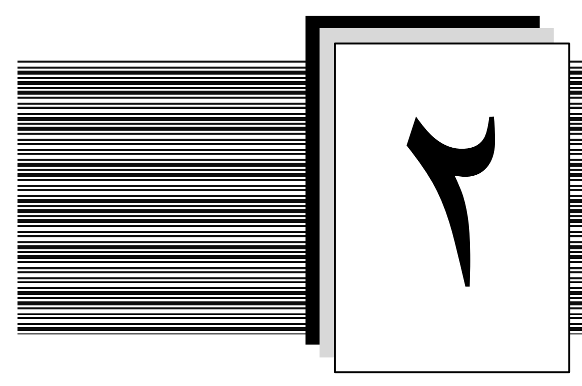
إجمالي الأصــول المتداولة			١١٠٠٠
إجمالي الأصــول			٣٤٩٠٠٠
الالتزامات			
جاري المركز الرئيسي			٣١٩٠٠٠ (١)
دائنون			٣٠٠٠٠
إجمالي الالتزامات			٣٤٩٠٠٠

(١) تم تعديل رصيد حـ/ جاري المركز الرئيسي في دفاتر الفرع بصافي الربح الذي حققه الفرع خلال العام كما يلي:

حـ/ جاري المركز الرئيسي



٣١٩٠٠٠	رصيد مرحل ١٢/٣١	٨٤٥٠٠ ٢٣٤٥٠٠	رصيد (ميزان المراجعة) من حـ/ قائمة الدخل (صافي ربح العام)
٣١٩٠٠٠		٣١٩٠٠٠	
		٣١٩٠٠٠	رصيد منقول ١/١



٢/ الفصل الثاني

ترجمة القوائم المالية
للفروع الأجنبية
وإعداد القوائم المالية الموحدة

A

نظراً لأن المنشأة ذات الفروع الأجنبية تعد بمثابة وحدة واحدة مهما تعددت فروعها خارج الدولة، لذلك من الضروري قيام تلك المنشأة بإعداد قوائم مالية موحدة لكل من المركز الرئيسي والفروع الأجنبية التابعة لها، من أجل بيان نتائج نشاط المنشأة كوحدة واحدة مع الغير حتى يتحقق مزيد من الإفصاح المحاسبي عن نشاط تلك المنشأة وفروعها.

وحيث أن الفروع الأجنبية – كما سبق القول – تقوم بتسجيل معاملاتها بعملة الدولة التي تمارس فيها نشاطها، فإنه من أجل إعداد القوائم المالية الموحدة للمركز الرئيسي ولجميع فروع المنشأة خارج الدولة، فإنه يجب أولاً القيام بترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية إلى ما يعادلها بالعملة المحلية للدولة التي يوجد بها المركز الرئيسي للمنشأة، وبذلك يتم إعداد القوائم المالية الموحدة باستخدام وحدة نقدية متجانسة.

ولذلك ففي هذا الفصل سوف يتم التعرض لما يلي:

أولاً: ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية.

ثانياً: إعداد القوائم المالية الموحدة للمنشأة ذات الفروع الأجنبية.

أولاً: ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية:

(أ) مفهوم عملية الترجمة:

تعرف عملية الترجمة بأنها عملية حسابية لتحويل المقاييس التي تمت في نطاق نسق أو نظام معين للقياس، إلى مقاييس في نطاق نسق أو نظام آخر للقياس.

وبذلك فإن ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية تعني تعديل القيم والبنود الخاصة بالقوائم المالية للفرع والتي تم قياسها بوحدات أجنبية إلى ما يقابلها باستخدام العملة المحلية للدولة التي يمارس المركز الرئيسي نشاطه فيها.

وهناك اختلاف بين مفهوم ترجمة العملة الأجنبية، وتحويل العملة الأجنبية فبينما تشير عملية تحويل العملة إلى التبادل المادي للعملات الأجنبية، فإن عملية ترجمة العملة تعني مجرد تغيير التعبير النقدي للحساب، من عملة دولة معينة إلى ما يعادلها من عملة دولة أخرى دون أن يحدث تبادل مادي للعملتين.

وعند القيام بترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية لابد من التأكد من أنها تطبق نفس المبادئ والسياسات المحاسبية التي يطبقها المركز الرئيسي عند إعداد القوائم المالية لأن عملية الترجمة لا تعالج الفروق الناتجة عن إتباع مبادئ وسياسات محاسبية مختلفة.

ويتم استخدام سعر الصرف كوحدة قياس تتم على أساسها عملية الترجمة، فهو يمثل سعر الوحدة من النقد الأجنبي مقوماً بوحدات من العملة المحلية.

وحتى تحقق عملية الترجمة هدفها يجب أن تتصف بالحياد بمعنى ألا يؤدي القيام بعملية الترجمة إلى إيجاد علاقات جديدة، ولا تنطوي على أي تحيز ومن ثم يجب استخدام طريقة الترجمة التي تؤدي إلى الاحتفاظ بالخصائص الكمية الأصلية للبنود المراد ترجمتها.

(ب) المقومات الأساسية لعملية الترجمة:

هناك العديد من المقومات الأساسية التي تحكم عملية ترجمة القوائم المالية الأجنبية، وتتمثل أهم هذه المقومات فيما يلي:

(١) طبيعة الوحدة الاقتصادية الأجنبية:

من المقومات الأساسية لعملية ترجمة القوائم المالية الأجنبية تحديد طبيعة الوحدة الاقتصادية الأجنبية التي يتم ترجمة قوائمها المالية، حيث يتوقف ذلك على طبيعة العلاقة بينها وبين الوحدة الاقتصادية الأم، فقد تكون العلاقة بينهما مباشرة (مفهوم الملكية) عندما

يكون من حق الوحدة الاقتصادية الأم اتخاذ القرارات الخاصة باستخدام موارد الوحدة الاقتصادية الأجنبية، وقد تكون العلاقة بينهما غير مباشرة (مفهوم الوحدة الاقتصادية) عندما يكون من حق الوحدة الاقتصادية الأجنبية توجيه مواردها الاقتصادية.

ومن الجدير بالذكر أن معظم طرق الترجمة اعتبرت العلاقة بين الوحدة الاقتصادية الأجنبية والوحدة الاقتصادية الأم هي علاقة مباشرة حيث اعتبرت أن الوحدة الاقتصادية الأجنبية هي امتداد للوحدة الاقتصادية الأم، ومصدراً للتدفقات النقدية التي تأخذ شكل تحويلات يتم حسابها بعملة الدولة التي توجد بها الوحدة الاقتصادية الأم.

(٢)أساس الترجمة:

يتعلق أساس الترجمة بصفة أساسية بطريقة الترجمة التي يتم اختيارها، حيث يجب أن يتم إعادة التعبير عن نتائج القياس المحاسبي المختلفة التي تمت بالعملة الأجنبية إلى ما يماثلها بالعملة المحلية دون أن يتم تعديل أساس القياس ذاته.

(٣)معامل الترجمة:

يقصد بمعامل الترجمة، المعامل أو المعدل الذي يستخدم في تعديل البنود المختلفة بالقوائم المالية الأجنبية إلى ما يعادلها بالعملة المحلية ويتمثل هذا المعامل في معدل الصرف أو سعر الصرف الذي يتم اختياره في ظل طريقة الترجمة التي يتم اختيارها.

ثانياً: خطوات ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية:

هناك عدة خطوات يتم إتباعها لإتمام عملية الترجمة للقوائم المالية للفروع الأجنبية وتتمثل هذه الخطوات فيما يلي:

١- يقوم الفرع الأجنبي بإرسال ميزان المراجعة الخاص به والذي تم إعداده باستخدام عملة الدولة التي يمارس نشاطه فيها إلى المركز الرئيسي.

٢- يقوم المركز الرئيسي باختيار إحدى طرق الترجمة حيث يتم ترجمة كل رصيد من أرصدة ميزان المراجعة إلى ما يعادله بالعملة المحلية للدولة التي يوجد بها المركز الرئيسي، باستخدام سعر الصرف المناسب.

٣- بعد ترجمة أرصدة ميزان المراجعة باستخدام سعر الصرف المناسب، فإنه في حالة ظهور فرق بين مجموع الأرصدة المدينة ومجموع الأرصدة الدائنة في ميزان المراجعة، فإن هذا الفرق يعتبر بمثابة أرباح ترجمة إذا ظهر في الجانب الدائن، بينما إذا ظهر الفرق في الجانب المدين فإنه يعتبر بمثابة خسائر ترجمة.



٤- بالنسبة لأرصدة الحسابات المتقابلة أو العكسية، وهي الحسابات التي يقابلها حسابات أخرى معادلة لها في دفاتر المركز الرئيسي فإنه يتم ترجمتها باستخدام أرصدة الحسابات المقابلة لها في دفاتر المركز الرئيسي التي تم قياسها باستخدام العملة المحلية للدولة التي يمارس المركز الرئيسي نشاطه فيها.

وتتمثل الحسابات المتقابلة أو العكسية فيما يلي:

- حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي يقابله حـ/ البضاعة المرسلة إلى الفروع.
- حـ/ متحصلات نقدية من المركز الرئيسي يقابله حـ/ مدفوعات نقدية إلى الفروع.
- حـ/ مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي يقابله حـ/ متحصلات نقدية من الفروع.
- حـ/ جاري المركز الرئيسي يقابله حـ/ جاري الفرع الأجنبي.

فعلى سبيل المثال إذا كان رصيد حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي يساوي ٦٥٠٠ ريال سعودي في دفاتر الفروع الأجنبية وكان رصيد حـ/ الباعة المرسلة إلى الفروع يساوي ١٠٠٠٠ جنيه مصري في دفاتر المركز الرئيسي.

فإنه عند ترجمة حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي إلى العملة المحلية يتم تقييمه بـ ١٠٠٠٠ جنيه مصري وهي القيمة المماثلة لقيمة رصيد حـ/ البضاعة المرسلة إلى الفروع (الحساب العكسي) في دفاتر المركز الرئيسي بالعملة المحلية.

ثالثاً: طرق ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية:

توجد عدة طرق يمكن استخدامها لترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية، حيث تقوم المنشآت ذات الفروع الأجنبية باختيار طريقة الترجمة التي تناسبها ويمكن استعراض أهم تلك الطرق على النحو التالي:

(١)طريقة البنود المتداولة وغير المتداولة:

وتقوم هذه الطريقة على أساس التفرقة عند الترجمة بين البنود المتداولة والبنود غير المتداولة في قائمة المركز المالي.

وتتم عملية الترجمة وفقاً لهذه الطريقة كما يلي:

- بالنسبة للأصول المتداولة الالتزامات قصيرة الأجل يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري في تاريخ إعداد القوائم المالية.
- بالنسبة للأصول الثابتة والالتزامات طويلة الأجل وحقوق الملكية يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف التاريخي أي سعر الصرف السائد وقت شراء الأصل أو نشأة الالتزام.

- بالنسبة للمصروفات والإيرادات يتم ترجمتها على أساس متوسط أسعار الصرف خلال الفترة المالية، ماعدا إهلاك الأصول الثابتة يتم ترجمته باستخدام سعر الصرف التاريخي.
- يتم معالجة فروق الترجمة كما يلي:
  - إذا تحققت خسائر الترجمة فإنها تظهر بقائمة الدخل على أنها خسارة حدثت في نفس الفترة المالية.
  - إذا تحققت أرباح للترجمة فإنها تضاف للأرباح المحتجزة وتظهر بقائمة المركز المالي، وذلك لتغطية خسائر الترجمة التي قد تحدث في الفترات التالية.

وتمتاز تلك الطريقة بالسهولة في الاستخدام، لكنها تعرضت لعدة انتقادات من أهمها: أنها تقوم بتصنيف الأصول والالتزامات إلى عناصر متداولة وأخرى غير متداولة، وهذا لا يعد معياراً لتحديد معامل الترجمة المناسب، حيث أن عملية الترجمة ترتبط أساساً بالقياس المحاسبي وليس بعملية الإفصاح التي يتم من خلالها التصنيف إلى عناصر متداولة وغير متداولة.

فعلى سبيل المثال فإن مخزون آخر المدة برغم أنه أحد الأصول الملموسة إلا أنه طبقاً لهذه الطريقة تم معاملته بطريقة تختلف عن باقي الأصول الثابتة الملموسة.

مثال:

فيما يلي ميزان المراجعة لفرع الشركة المصرية المتحدة بدولة الكويت في ٢٠١٠/١٢/٣١:

(بالدينار الكويتي)

بيـــــــان	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أراضي	٣٠٠٠٠٠	
مباني	٢٠٠٠٠٠	
مخصص إهلاك مباني		٦٠٠٠٠
مدينون	٤٠٠٠٠	
نقدية	٦٠٠٠٠	
مبيعات		٢٥٠٠٠٠
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٣٠٠٠٠	
مشتريات	٤٠٠٠٠	
دائنون		٣٥٠٠٠
أوراق دفع		٢٥٠٠٠
متحصلات نقدية من المركز الرئيسي		٢٠٠٠٠
مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٥٠٠٠٠	

بيـــــــان	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
حـ/ جاري المركز الرئيسي		٣٨٠٠٠٠
مصروفات متنوعة	٥٠٠٠٠	
	٧٧٠٠٠٠	٧٧٠٠٠٠

فإذا علمت أن:

١) يتم تقييم بضاعة آخر المدة بالتكلفة بمبلغ ١٥٠٠٠ دينار كويتي.

٢) يتم إهلاك المباني بمعدل ١٠% (قسط ثابت).

٣) كانت أرصدة الحسابات المتقابلة (العكسية) في دفاتر المركز الرئيسي كما يلي:

حـ/ بضاعة مرسلة للفروع	٦٠٠٠٠٠ جنيه مصري
حـ/ متحصلات نقدية من الفروع	١٠٢٠٠٠٠ جنيه مصري
حـ/ مدفوعات نقدية للفروع	٤١٢٠٠٠ جنيه مصري
حـ/ جاري الفرع (الكويت)	٧٨٢٨٠٠٠ جنيه مصري

٤) أن أسعار صرف الدينار الكويتي كانت كما يلي:

? السعر التاريخي للدينار الكويتي يعادل ٢٠،٥ جنيه مصري.

? السعر الجاري للدينار الكويتي في ١٢/٣١ يعادل ٢٠،٧ جنيه مصري.

? متوسط سعر الصرف للدينار الكويتي يعادل ٢٠،٣ جنيه مصري.

المطلوب:

أولاً: تصوير ميزان المراجعة لفرع الشركة بالكويت بالعملة المحلية للمركز الرئيسي بمصر بإتباع طريقة البنود المتداولة وغير المتداولة في الترجمة.

ثانياً: إعداد قائمة الدخل وقائمة المركز المالي لفرع الكويت بالعملة المحلية.

الحـــل

أولاً: تصوير ميزان المراجعة لفرع الكويت بالعملة المحلية:



بيـــــــان	بالدينار الكويتي	سعر	بالجنيه المصري

	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة		أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أراضي	٣٠٠٠٠٠٠		٢٠،٥	٦١٥٠٠٠٠	
مباني	٢٠٠٠٠٠٠		٢٠،٥	٤١٠٠٠٠٠	
مخصص إهلاك مباني		٦٠٠٠٠٠	٢٠،٥		١٢٣٠٠٠٠
مدينون	٤٠٠٠٠٠		٢٠،٧	٨٢٨٠٠٠	
نقدية	٦٠٠٠٠٠		٢٠،٧	١٢٤٢٠٠٠	
مبيعات		٢٥٠٠٠٠	٢٠،٣		٥٠٧٥٠٠٠
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٣٠٠٠٠٠		مقابل	٦٠٠٠٠٠	
مشتريات	٤٠٠٠٠٠		٢٠،٣	٨١٢٠٠٠	
دائنون		٣٥٠٠٠٠	٢٠،٧		٧٢٤٥٠٠
أوراق دفع		٢٥٠٠٠٠	٢٠،٧		٥١٧٥٠٠
متحصلات نقدية من المركز الرئيسي		٢٠٠٠٠٠	مقابل		٤١٢٠٠٠
مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٥٠٠٠٠٠		مقابل	١٠٢٠٠٠٠	
حـ/ جاري المركز الرئيسي		٣٨٠٠٠٠	مقابل		٧٨٢٨٠٠٠
مصروفات متنوعة	٥٠٠٠٠		٢٠،٣	١٠١٥٠	

بيـــــــــان	بالدينار الكويتي		سعر الصرف	بالجنيه المصري	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة		أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
خسائر ترجمة (متمم)	٠			٠٠ ٢٠٠٠٠	
مجمـوع	٧٧٠٠ ٠٠	٧٧٠٠ ٠٠		١٥٧٦٧ ٠٠٠	١٥٧٦٧ ٠٠٠

ثانياً: إعداد قائمة الدخل لفرع الكويت بالعملة المحلية:

بيـــــــــان	بالدينار الكويتي	سعر الصرف	بالجنيه المصري
مبيعات	٢٥٠٠٠٠	٢٠،٣	٥٠٧٥٠٠٠
يطرح: تكلفة المبيعات			
بضاعة أول المدة	-		-
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٣٠٠٠٠		٦٠٠٠٠٠
بضاعة مشتراه	٤٠٠٠٠	٢٠،٣	٨١٢٠٠٠
(-) بضاعة آخر المدة	(١٥٠٠٠)	٢٠،٧	(٣١٠٥٠٠)
	(٥٥٠٠٠)		(١١٠١٥٠٠)
مجمل الربح	١٩٥٠٠٠		٣٩٧٣٥٠٠
(-) مصروف إهلاك مباني	(٢٠٠٠٠)	٢٠،٥	(٤١٠٠٠٠)
(-) مصروفات متنوعة	(٥٠٠٠٠)	٢٠،٣	(١٠١٥٠٠٠)
أرباح النشاط	١٢٥٠٠٠		٢٥٤٨٥٠٠
(-) خسائر الترجمة			(٢٠٠٠٠)
صافي أرباح الفرع	**١٢٥٠٠٠**		**٢٥٢٨٥٠٠**

إعداد قائمة المركز المالي لفرع الكويت:

بيـــــــان	بالدينار الكويتي	سعر الصرف	بالجنيه المصري
أصول ثابتة:			
أراضي	٣٠٠٠٠٠٠	٢٠،٥	٦١٥٠٠٠٠٠
مباني	٢٠٠٠٠٠٠	٢٠،٥	٤١٠٠٠٠٠٠
(-) مخصص إهلاك مباني	(٨٠٠٠٠٠)	٢٠،٥	(١٦٤٠٠٠٠٠)
مجموع الأصول الثابتة	٤٢٠٠٠٠٠		٨٦١٠٠٠٠٠
أصول متداولة:			
بضاعة آخر المدة	١٥٠٠٠٠	٢٠،٧	٣١٠٥٠٠٠
مدينون	٤٠٠٠٠٠	٢٠،٧	٨٢٨٠٠٠٠
نقدية	٦٠٠٠٠٠	٢٠،٧	١٢٤٢٠٠٠٠
مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٥٠٠٠٠٠	مقابل	١٠٢٠٠٠٠٠
	١٦٥٠٠٠٠		٣٤٠٠٥٠٠٠
مجموع الأصول	٥٨٥٠٠٠٠		١٢٠١٠٥٠٠٠
الالتزامات وحقوق الملكية:			
دائنون	٣٥٠٠٠٠	٢٠،٧	٧٢٤٥٠٠٠
أوراق دفع	٢٥٠٠٠٠	٢٠،٧	٥١٧٥٠٠٠
متحصلات نقدية من المركز الرئيسي	٢٠٠٠٠٠	مقابل	٤١٢٠٠٠٠
حـ/ جاري المركز الرئيسي	٣٨٠٠٠٠٠	مقابل	٧٨٢٨٠٠٠٠
أرباح الفرع	١٢٥٠٠٠٠		٢٥٢٨٥٠٠٠
مجموع الالتزامات وحقوق الملكية	٥٨٥٠٠٠٠		١٢٠١٠٥٠٠٠

(٢)طريقة البنود النقدية وغير النقدية:

ظهرت هذه الطريقة نتيجة للانتقادات التي وجهت للطريقة السابقة.

وطبقاً لهذه الطريقة يتم ترجمة بنود القوائم المالية الأجنبية كما يلي:

- بالنسبة للأصول والالتزامات النقدية والتي يتم التعبير عنها بوحدات نقدية ثابتة من العملة الأجنبية مثل النقدية، المدينين، الدائنين، .... فإنه يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري في تاريخ إعداد القوائم المالية.

- بالنسبة للأصول والالتزامات غير النقدية يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف التاريخي عند نشأة هذه البنود.
- بالنسبة لبنود قائمة الدخل يتم ترجمتها باستخدام متوسط سعر الصرف خلال الفترة المالية، ماعدا ما يرتبط بالبنود غير النقدية مثل الإهلاك والمخزون حيث يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف التاريخي.
- بالنسبة لأرباح وخسائر الترجمة فيتم معالجتها في قائمة الدخل عن العام الذي حدثت فيه، حيث تظهر ضمن بنود الإيرادات والمصروفات.

وتتميز هذه الطريقة بأنها عالجت عيوب الطريقة السابقة وخاصة فيما يتعلق بالمخزون الذي كانت تقوم بترجمته باستخدام سعر الصرف الجاري بالرغم من أنه يتم تقويمه بالتكلفة التاريخية.

بالإضافة إلى أن هذه الطريقة تقوم بترجمة الالتزامات طويلة الأجل بأسعار الصرف الجارية مثل الالتزامات قصيرة الأجل.

ورغم ذلك، فإن هذه الطريقة قد واجهت بعض الانتقادات والتي من أهمها "أنه طبقاً لهذه الطريقة يتم ترجمة الأصول الثابتة والمخزون باستخدام سعر الصرف التاريخي بينما يتم ترجمة الالتزامات قصيرة الأجل وطويلة الأجل باستخدام سعر الصرف الجاري مما قد يؤدي إلى تشويه العلاقة بين هذه البنود نتيجة القيام بعملية الترجمة".

مثال:

فيما يلي ميزان المراجعة لأحد فروع الشركة المصرية لتجارة الأغذية في المملكة العربية السعودية:

(بالريال السعودي)

بيـــــــان	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
مباني	٨٠٠٠٠	
أثاث	٣٥٠٠٠	
مدينين	١٧٠٠٠	
نقدية	٣٨٠٠٠	
بنك	٣٥٠٠٠	
بضاعة أول المدة	٤٣٠٠	
مبيعات		٧٥٠٠٠
مشتريات	٦٧٠٠	
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٥٠٠٠	

بيـــــــان	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
قروض طويلة الأجل		١٠٠٠٠
دائنين		١٣٠٠٠
إيجار دائن		٨٠٠٠
أجور	١٤٠٠٠	
مصروفات عمومية	٥٠٠٠	
حـ/ جاري المركز الرئيسي		١٤٠٠٠٠
مدفوعات نقدية للمركز الرئيسي	٦٠٠٠	
	٢٤٦٠٠٠	٢٤٦٠٠٠

فإذا علمت أن:

١) تقدر بضاعة آخر المدة بالتكلفة بمبلغ ٥٠٠٠ ريال سعودي.

٢) يتم إهلاك بمعدل ٥%، الأثاث بمعدل ١٠% (قسط ثابت).

٣) كانت أرصدة الحسابات المتقابلة في دفاتر المركز الرئيسي كما يلي:

حـ/ بضاعة مرسلة للفروع	٧٨٠٠ جنيه مصري
حـ/ جاري الفرع (السعودية)	٢١٧٠٠٠ جنيه مصري
حـ/ متحصلات نقدية من الفروع	٩٢٤٠ جنيه مصري

٤) كانت أسعار صرف الريال السعودي مقابل الجنيه المصري كما يلي:

- ? سعر الصرف التاريخي ١،٥٤.
- ? سعر الصرف الجاري ١،٦٠.
- ? متوسط سعر الصرف خلال العام ١،٥٦.

المطلوب:

أولاً: إعداد ميزان المراجعة لفرع الشركة بالسعودية بالعملة المحلية للمركز الرئيسي بمصر بإتباع طريقة البنود النقدية وغير النقدية في الترجمة.

ثانياً: إعداد قائمة الدخل لفرع السعودية وكذلك قائمة المركز المالي بالعملة المحلية.

الحــل

أولاً: إعداد ميزان المراجعة لفرع السعودية بالعملة المحلية:

بيــــان	بالريال السعودي		سعر الصرف	بالجنيه المصري	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة		أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
مباني	٨٠٠٠٠		١,٥٤	١٢٣٢٠٠	
أثاث	٣٥٠٠٠		١,٥٤	٥٣٩٠٠	
مدينين	١٧٠٠٠		١,٦٠	٢٧٢٠٠	
نقدية	٣٨٠٠٠		١,٦٠	٦٠٨٠٠	
بنك	٣٥٠٠٠		١,٦٠	٥٦٠٠٠	
بضاعة أول المدة	٤٣٠٠		١,٥٤	٦٦٢٢	
مبيعات		٧٥٠٠٠	١,٥٦		١١٧٠٠٠
مشتريات	٦٧٠٠		١,٥٦	١٠٤٥٢	
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٥٠٠٠		مقابل	٧٨٠٠	
قروض طويلة الأجل		١٠٠٠٠	١,٦٠		١٦٠٠٠
دائنين		١٣٠٠٠	١,٦٠		٢٠٨٠٠
إيجار دائن		٨٠٠٠	١,٥٦		١٢٤٨٠
أجور	١٤٠٠٠		١,٥٦	٢١٨٤٠	
مصروفات عمومية	٥٠٠		١,٥٦	٧٨٠٠	
حـ/ جاري مركز الرئيسي		١٤٠٠	مقابل		٢١٧٠٠

بيـــــــان	بالريال السعودي		سعر الصرف	بالجنيه المصري	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة		أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
		٠٠			٠
مدفوعات نقدية للمركز الرئيسي	٦٠٠٠		مقابل	٩٢٤٠	
أرباح ترجمة (متمم)				١٥٧٤	١٥٧٤
	٢٤٦٠٠٠	٢٤٦٠٠٠		٣٨٣٢٨٠	٣٨٣٢٨٠

ثانياً: إعداد قائمة الدخل لفرع السعودية بالعملة المحلية:

بيـــــــان	بالريال السعودي	سعر الصرف	بالجنيه المصري
مبيعات	٧٥٠٠٠	١،٥٦	١١٧٠٠٠
يطرح: تكلفة المبيعات			
بضاعة أول المدة	٤٣٠٠	١،٥٤	٦٦٢٢
(+) بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٥٠٠٠	مقابل	٧٨٠٠
(+) مشتريات	٦٧٠٠	١،٥٦	١٠٤٥٢
(-) بضاعة آخر المدة	(٥٠٠٠)	١،٥٤	(٧٧٠٠)
	١١٠٠٠		١٧١٧٤
مجمل الربح	٦٤٠٠٠		٩٩٨٢٦
يطرح: المصروفات			
مصروف إهلاك مباني	(٤٠٠٠)	١،٥٤	(٦١٦٠)
مصروف إهلاك أثاث	(٣٥٠٠)	١،٥٤	(٥٣٩٠)
أجـــور	(١٤٠٠٠)	١،٥٦	(٢١٨٤٠)
مصروفات عمومية	(٥٠٠٠)	١،٥٦	(٧٨٠٠)
يضاف: إيرادات أخرى			
إيجار دائن	٨٠٠٠	١،٥٦	١٢٤٨٠
أرباح النشاط	٤٥٥٠٠		٧١١١٦
(-) أرباح الترجمة			١٥٧٤
صافي أرباح الفرع	**٤٥٥٠٠**		**٧٢٦٩٠**

إعداد قائمة المركز المالي لفرع السعودية بالعملة المحلية:

بيـــــــان	بالريال السعودي	سعر الصرف	بالجنيه المصري
<u>الأصول:</u>			
<u>أصول ثابتة:</u>			
مباني	٨٠٠٠٠	١،٥٤	١٢٣٢٠٠
(-) مخصص إهلاك مباني	(٤٠٠٠)	١،٥٤	(٦١٦٠)
أثاث	٣٥٠٠٠	١،٥٤	٥٣٩٠٠
(-) مخصص إهلاك أثاث	(٣٥٠٠)	١،٥٤	(٥٣٩٠)
مجموع الأصول الثابتة	**١٠٧٥٠٠**		**١٦٥٥٥٠**
<u>أصول متداولة:</u>			
بضاعة آخر المدة	٥٠٠٠	١،٥٤	٧٧٠٠
مدينين	١٧٠٠٠	١،٦٠	٢٧٢٠٠
مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٦٠٠٠	مقابل	٩٢٤٠
نقدية	٣٨٠٠٠	١،٦٠	٦٠٨٠٠
بنك	٣٥٠٠٠	١،٦٠	٥٦٠٠٠
مجموع الأصول المتداولة	١٠١٠٠٠		١٦٠٩٤٠
مجموع الأصول	**٢٠٨٥٠٠**		**٣٢٦٤٩٠**
<u>الالتزامات وحقوق الملكية:</u>			
دائنين	١٣٠٠٠	١،٦٠	٢٠٨٠٠
قروض طويلة الأجل	١٠٠٠٠	١،٦٠	١٦٠٠٠
حـ/ جاري المركز الرئيسي	١٤٠٠٠٠	مقابل	٢١٧٠٠٠
أرباح الفرع	٤٥٥٠٠		٧٢٦٩٠
مجموع الالتزامات وحقوق الملكية	**٢٠٨٥٠٠**		**٣٢٦٤٩٠**

(٣)<u>الطريقة الزمنية:</u>

تعتمد هذه الطريقة على اعتبار مؤداه أن اختيار معامل الترجمة يجب أن يتم في ضوء المحافظة على أساس القياس المحاسبي المستخدم عند إعداد القوائم المالية، بحيث لا يؤدي تطبيق طريقة الترجمة المختارة إلى حدوث تحيز تحقيقاً لمعيار الحياد عند إجراء عملية الترجمة.

وفي ضوء هذه الطريقة، تتم عملية الترجمة كما يلي:

- بالنسبة لعناصر الأصول والالتزامات النقدية يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري في تاريخ إعداد القوائم المالية.
- بالنسبة لعناصر الأصول والالتزامات غير النقدية يتم تصنيفها إلى فئتين:

الأولى: عناصر يتم تقويمها بالتكلفة التاريخية مثل الأصول الثابتة، وهذه العناصر بتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف التاريخي.

الثانية: عناصر يتم تقويمها بسعر السوق الجاري أو القيمة الاستبدالية أو القيمة المنتظر تحقيقها مستقبلاً، وهذه العناصر يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري وذلك مثل المخزون في حالة تقويمه بسعر السوق يتضمن ترجمته باستخدام سعر الصرف الجاري، أما إذا تم تقويمه بالتكلفة فيتم ترجمته باستخدام سعر الصرف التاريخي.

- بالنسبة لعناصر الإيرادات والمصروفات يتم ترجمتها باستخدام متوسط سعر الصرف خلال الفترة المالية، ماعدا العناصر المرتبطة بأصل أو التزام فيتم استخدام نفس أساس الترجمة الذي تم استخدامه بالنسبة للأصل أو الالتزام وذلك مثل الإهلاك.
- بالنسبة لأرباح وخسائر الترجمة فيتم الاعتراف بها في الفترة التي حدثت فيها فتظهر في قائمة الدخل الخاصة بتلك الفترة.

وبذلك يمكن القول أن هذه الطريقة تتشابه مع طريقة البنود النقدية وغير النقدية باستثناء المخزون حيث يترجم على حسب طريقة تقويمه.

(٤)طريقة سعر الصرف الجاري:

في ظل هذه الطريقة فإنه يتم استخدام سعر الصرف الجاري في تاريخ إعداد القوائم المالية من أجل ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية، ومن ثم فإن عملية الترجمة تتم كما يلي:

- بالنسبة لعناصر الأصول والالتزامات النقدية يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري في تاريخ إعداد القوائم المالية وذلك فيما عدا حقوق المساهمين حيث يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف التاريخي.
- بالنسبة لعناصر الإيرادات والمصروفات يتم ترجمتها باستخدام متوسط سعر الصرف خلال الفترة المالية.
- بالنسبة لعناصر الإيرادات والمصروفات التي تتعلق بأصل أو التزام يتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف الجاري الذي تم استخدامه في ترجمة الأصل أو الالتزام.



? بالنسبة لأرباح وخسائر الترجمة، فإنها لا تظهر بقائمة الدخل عند تحديد صافي الربح، بل يتم إثباتها في حساب مستقل يظهر ضمن حقوق الملكية في قائمة المركز المالي.

ولقد أوصى بهذه الطريقة كل من معهد المحاسبين القانونيين بانجلترا وويلز وكذلك مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكي، نظراً لأن هذه الطريقة تتمتع بسهولة الاستخدام لأنها تعتمد على سعر صرف واحد وهو سعر الصرف الجاري كما أنها تتمشى مع التغيرات الاقتصادية، لكن يوجه لهذه الطريقة خروجها عن مبدأ التكلفة التاريخية.

مثال:

فيما يلي ميزان المراجعة لفرع شركة الإتحاد المصرية في دولة قطر في ٢٠١٠/١٢/٣١:

(بالريال القطري)

بيــــــان	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أصول ثابتة	٤٠٠٠٠٠	
مخصص إهلاك أصول ثابتة		٤٠٠٠٠
مدينون	٢٥٠٠٠	
نقدية	٨٠٠٠٠	
دائنون		٣٢٠٠٠
مبيعات		١٦٥٠٠٠
مشتريات	٤٥٠٠٠	
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٣٠٠٠٠	
مصروفات متنوعة	٦٠٠٠٠	
إيرادات متنوعة		٨٣٠٠٠
متحصلات من المركز الرئيسي		٢٠٠٠٠
مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٦٠٠٠٠	
حـ/ جاري المركز الرئيسي		٣٦٠٠٠٠
	٧٠٠٠٠٠	٧٠٠٠٠٠

فإذا علمت أن:

١) تقدر بضاعة آخر المدة بالتكلفة بمبلغ ٢٥٠٠٠ ريال قطري.
٢) أن الأصول الثابتة تشمل أراضي بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ ريال قطري، مباني بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ ريال قطري ويتم إهلاك المباني بمعدل ٥% (قسط ثابت).
٣) أن الحسابات المتقابلة في دفاتر المركز الرئيسي كانت كما يلي:

حـ/ البضاعة المرسلة إلى الفروع ٤٧١٠٠

حـ/ متحصلات نقدية من الفروع ٩٤٨٠٠

حـ/ مدفوعات نقدية إلى الفروع ٣١٢٠٠

حـ/ جاري الفرع (قطر) ٥٧٦٠٠٠

٤) أن أسعار صرف الريال القطري مقابل الجنيه المصري كانت كما يلي:

- سعر الصرف التاريخي ١،٥٧ جنيه مصري.
- سعر الصرف الجاري ١،٦٣ جنيه مصري.
- متوسط سعر الصرف خلال الفترة ١،٥٥ جنيه مصري.

المطلوب:

أولاً: تصوير ميزان المراجعة لفرع قطر بالعملة المحلية للمركز الرئيسي بمصر باستخدام طريقة سعر الصرف الجاري.

ثانياً: إعداد قائمة الدخل لفرع قطر بالعملة المحلية، وكذلك قائمة المركز المالي للفرع.

الحـــل

أولاً: إعداد ميزان المراجعة لفرع قطر بالعملة المحلية:

بيـــــــان	بالريال القطري		سعر الصرف	بالجنيه المصري	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة		أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أصول ثابتة	٤٠٠٠٠٠		١،٦٣	٦٥٢٠٠٠	
مخصص إهلاك أصول ثابتة		٤٠٠٠٠	١،٦٣		٦٥٢٠٠
مدينون	٢٥٠٠٠		١،٦٣	٤٠٧٥٠	

بيـــــــان	بالريال القطري		سعر الصرف	بالجنيه المصري	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة		أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
نقدية	٨٠٠٠٠		١٫٦٣	١٣٠٤٠٠	
دائنون		٣٢٠٠٠	١٫٦٣		٥٢١٦٠
مبيعات		١٦٥٠٠٠	١٫٥٥		٢٥٥٧٥٠
مشتريات	٤٥٠٠٠		١٫٥٥	٦٩٧٥٠	
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٣٠٠٠٠		مقابل	٤٧١٠٠	
مصروفات متنوعة	٦٠٠٠٠		١٫٥٥	٩٣٠٠٠	
إيرادات متنوعة		٨٣٠٠٠	١٫٥٥		١٢٨٦٥٠
متحصلات من المركز الرئيسي		٢٠٠٠٠	مقابل		٣١٢٠٠
مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٦٠٠٠٠		مقابل	٩٤٨٠٠	
حـ/ جاري المركز الرئيسي		٣٦٠٠٠٠	مقابل		٥٧٦٠٠٠
أرباح ترجمة (متمم)					١٨٨٤٠
	٧٠٠٠٠٠	٧٠٠٠٠٠		١١٢٧٨٠٠	١١٢٧٨٠٠



ثانياً: إعداد قائمة الدخل لفرع قطر بالعملة المحلية:

بيـــــــان	بالريال القطري	سعر الصرف	بالجنيه المصري
مبيعات	١٦٥٠٠٠	١,٥٥	٢٥٥٧٥٠
يطرح: تكلفة المبيعات			
بضاعة أول المدة	-		
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	٣٠٠٠٠	مقابل	٤٧١٠٠
مشتريات	٤٥٠٠٠	١,٥٥	٦٩٧٥٠
(-) بضاعة آخر المدة	(٢٥٠٠٠)	١,٦٣	(٤٠٧٥٠)
	٥٠٠٠٠		٧٦١٠٠
مجمل الربح	١١٥٠٠٠		١٧٩٦٥٠
يطرح: المصروفات			
مصروف إهلاك المباني	(١٠٠٠٠)	١,٦٣	(١٦٣٠٠)
مصروفات متنوعة	(٦٠٠٠٠)	١,٥٥	(٩٣٠٠٠)
يضاف: إيرادات متنوعة	٨٣٠٠٠	١,٥٥	١٢٨٦٥٠
صافي أرباح الفرع	**١٢٨٠٠٠**		**١٩٩٠٠٠**

ثالثاً: إعداد قائمة المركز المالي لفرع قطر بالعملة المحلية:

بيـــــــان	بالريال السعودي	سعر الصرف	بالجنيه المصري

بيـــــــــان	بالريال السعودي	سعر الصرف	بالجنيه المصري
الأصول:			
أصول ثابتة:			
أصول ثابتة	٤٠٠٠٠٠	١،٦٣	٦٥٢٠٠٠
(-) مخصص إهلاك أصول ثابتة	(٥٠٠٠٠)	١،٦٣	(٨١٥٠٠)
مجموع الأصول الثابتة	**٣٥٠٠٠٠**		**٥٧٠٥٠٠**
الأصول المتداولة:			
بضاعة آخر المدة	٢٥٠٠٠	١،٦٣	٤٠٧٥٠
مدينون	٢٥٠٠٠	١،٦٣	٤٠٧٥٠
حـ/مدفوعات نقدية إلى المركز الرئيسي	٦٠٠٠٠	مقابل	٩٤٨٠٠
نقدية	٨٠٠٠٠	١،٦٣	١٣٠٤٠٠
مجموع الأصول المتداولة	١٩٠٠٠٠		٣٠٦٧٠٠
مجموع الأصول	**٥٤٠٠٠٠**		**٨٧٧٢٠٠**
الالتزامات وحقوق الملكية:			
دائنون	٣٢٠٠٠	١،٦٣	٥٢١٦٠
حـ/ متحصلات نقدية من المركز الرئيسي	٢٠٠٠٠	مقابل	٣١٢٠٠
حـ/ جاري المركز الرئيسي	٣٦٠٠٠٠	مقابل	٥٧٦٠٠٠
أرباح الفرع	١٢٨٠٠٠		١٩٩٠٠٠
أرباح الترجمة			١٨٨٤٠
	٥٤٠٠٠٠		**٨٧٧٢٠٠**

ثانياً: إعداد القوائم المالية الموحدة للمنشأة وفروعها الأجنبية:

بعد أن يتم ترجمة القوائم المالية للفروع الأجنبية، يتم بعد ذلك إعداد القوائم المالية الموحدة على مستوى المنشأة وكافة فروعها الأجنبية كوحدة واحدة، حيث تظهر القوائم المالية الموحدة نتائج الأعمال والمركز المالي للمنشأة ككل وذلك من أجل تلبية احتياجات مستخدمي المعلومات المحاسبية لتلك المعلومات من أجل اتخاذ القرارات المختلفة.

وبذلك يمكن القول بأن إعداد القوائم المالية الموحدة يتم لأغراض الإفصاح الخارجي بصفة أساسية، لأن إعداد القوائم المالية للمركز الرئيسي وكذلك إعداد القوائم

المالية للفروع الأجنبية يفي فقط باحتياجات الاستخدام الداخلي في مجال الرقابة واتخاذ القرارات داخل المنشأة.

ونظراً لأن القوائم المالية الموحدة توضح نتائج أعمال المنشأة وفروعها الأجنبية كوحدة واحدة، لذلك يتم استبعاد أثر العمليات المتبادلة بين المركز الرئيسي والفروع الأجنبية أو بين الفروع وبعضها البعض، لأن تلك العمليات عبارة عن مجرد تحويلات داخلية يجب استبعادها من أجل إظهار نتائج الأعمال والمركز المالي بشكل دقيق.

وبناء على ذلك، فإنه عند إعداد القوائم المالية الموحدة يتم استبعاد أرصدة بعض الحسابات مثل:

- حـ/ جاري الفرع "الأجنبي".
- حـ/ جاري المركز الرئيسي.
- حـ/ البضاعة المرسلة للفرع.
- حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي.

ومن أجل إجراء عملية الاستبعاد والتسوية اللازمة، يتم إعداد ورقة عمل حيث يتم تقسيمها إلى ثلاثة أقسام هى:

(١) قسم لقائمة الدخل.
(٢) قسم لقائمة الأرباح المحتجزة.
(٣) قسم لقائمة المركز المالي.

ويتم استبعاد الحسابات المتقابلة (العكسية) بعد تسويتها للتوصل إلى البيانات المجمعة التي سيتم استخدامها في إعداد القوائم المالية الموحدة، ويتم استبعاد تلك الحسابات المتقابلة من خلال إجراء بعض القيود المحاسبية في ورقة العمل، وتلك القيود لا يتم تسجيلها في دفاتر المركز الرئيسي أو في دفاتر الفرع الأجنبي ويتم ذلك كما يلي:

(١) يتم استبعاد كل من حـ/ جاري الفرع "الأجنبي"، حـ/ جاري المركز الرئيسي من خلال القيد التالي:

××		من حـ/ جاري المركز الرئيسي
	××	إلى حـ/ جاري الفرع "الأجنبي"

(٢) يتم استبعاد كل من حـ/ البضاعة المرسلة للفرع، حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي من خلال القيد التالي:

××		من حـ/ البضاعة المرسلة للفرع
	××	إلى حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي

(٣)يتم استبعاد حـ/ تسوية الفرع الأجنبي، في حالة ما إذا كانت البضاعة المرسلة للفرع الأجنبي مقومة بسعر البيع أو بسعر يزيد عن التكلفة، وذلك بقيمة مجمل الربح المضاف إلى بضاعة أول المدة وإلى تكلفة البضاعة الواردة من المركز الرئيسي وذلك من خلال القيد التالي:

××		من حـ/ تسوية الفرع الأجنبي
		إلى مذكورين
	××	حـ/ بضاعة أول المدة
	××	حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي

(٤)يتم تخفيض قيمة بضاعة آخر المدة لدى الفروع الأجنبية إلى التكلفة في حالة ما إذا كانت البضاعة مقومة بسعر أعلى من التكلفة، وذلك بقيمة مجمل الربح المضاف إلى تكلفة بضاعة آخر المدة، ويتم ذلك من خلال القيد التالي:

××		من حـ/ بضاعة آخر المدة (قائمة الدخل)
	××	إلى حـ/ بضاعة آخر المدة (قائمة المركز المالي)

ويعد أن تتم عملية الاستبعاد والتسوية، يتم استخدام البيانات الظاهرة بخانة القوائم المالية الموحدة بورقة العمل في إعداد القوائم المالية الموحدة والتي تتضمن:

١) قائمة الدخل.
٢) قائمة الأرباح المحتجزة.
٣) قائمة المركز المالي.

مثال (١):

فيما يلي ميزان المراجعة للمركز الرئيسي لشركة الإخلاص العربية ومقره مصر وفرعها بالمملكة العربية السعودية ٢٠١٠/١٢/٣١:

بيـــــان	المركز الرئيسي بمصر		فرع السعودية "بعد الترجمة للعملة المحلية بمصر"	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أصول ثابتة	٣٥٠٠٠٠	-	٨٠٠٠٠	-
مدينون	٥٥٠٠٠	-	٢٠٠٠٠	-
دائنون	-	٥٠٠٠٠	-	٣٠٠٠٠
نقدية	٩٠٠٠٠	-	٦٠٠٠٠	-
بضاعة أول المدة	٤٠٠٠٠	-	-	-
أرباح محتجزة	-	٣٠٠٠٠	-	-
حـ/ جاري فرع السعودية	١٠٠٠٠٠	-	-	-
مشتريات	١٢٥٠٠٠	-	٤٠٠٠٠	-
مبيعات	-	٣٠٠٠٠٠	-	١٢٠٠٠٠
بضاعة واردة من المركز الرئيسي	-	-	٢٠٠٠٠	-
مصروفات متنوعة	٦٥٠٠٠	-	٣٥٠٠٠	-
رأس المال	-	٤٢٥٠٠٠	-	-
حـ/ جاري المركز الرئيسي				١٠٠٠٠٠
بضاعة مرسلة للفروع	-	٢٠٠٠٠	-	-
أرباح ترجمة				٥٠٠٠
	٨٢٥٠٠٠	٨٢٥٠٠٠	٢٥٥٠٠٠	٢٥٥٠٠٠

فإذا علمت أن:

١) تكلفة بضاعة آخر المدة بالمركز الرئيسي ٣٥٠٠٠ جنيه مصري وتكلفة بضاعة آخر المدة بفرع السعودية ما يعادل ١٥٠٠٠ جنيه مصري.

٢) أن المركز الرئيسي يرسل البضاعة إلى فرع السعودية مقومة بالتكلفة.

المطلوب: إعداد القوائم المالية الموحدة لشركة الإخلاص العربية.



الحـــل

أولاً: إعداد ورقة العمل:

أ- قيود الاستبعاد:

نظراً لأن الحسابات المتقابلة متساوية في القيمة، فإنه يتم استبعادها مباشرة من خلال القيود التالية:

(١) استبعاد حـ/ جاري الفرع، وحـ/ جاري المركز الرئيسي بموجب القيد التالي:

مدين	دائن	البيان
١٠٠٠٠٠		من حـ/ جاري المركز الرئيسي
	١٠٠٠٠٠	إلى حـ/ جاري فرع السعودية

(٢) استبعاد كل من حـ/ البضاعة المرسلة للفرع، حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي بموجب القيد التالي:

مدين	دائن	البيان
٢٠٠٠٠		من حـ/ البضاعة المرسلة للفرع
	٢٠٠٠٠	إلى حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي

ب- ورقة العمل:

بيـــــان	المركز الرئيسي	فرع السعودية	الاستبعادات		القوائم المالية الموحدة
			مدين	دائن	
أولاً: قائمة الدخل					
المبيعات	٣٠٠٠٠٠	١٢٠٠٠٠			٤٢٠٠٠٠
بضاعة مرسلة للفرع	٢٠٠٠٠		٢٠٠٠٠		
بضاعة آخر المدة	٣٥٠٠٠	١٥٠٠٠			٥٠٠٠٠
مجموع	٣٥٥٠٠٠	١٣٥٠٠٠			٤٧٠٠٠٠

بيـــــــــان	المركز الرئيسي	فرع السعودية	الاستبعادات مدين	الاستبعادات دائن	القوائم المالية الموحدة
بضاعة أول المدة	٤٠٠٠٠				٤٠٠٠٠
مشتريات	١٢٥٠٠٠	٤٠٠٠٠			١٦٥٠٠٠
بضاعة واردة من المركز الرئيسي		٢٠٠٠٠		٢٠٠٠٠	
مصروفات متنوعة	٦٥٠٠٠	٣٥٠٠٠			١٠٠٠٠٠
مجموع	٢٣٠٠٠٠	٩٥٠٠٠	٢٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	٣٠٥٠٠٠
صافي الربح عن الفترة	١٢٥٠٠٠	٤٠٠٠٠			١٦٥٠٠٠
<u>ثانياً: قائمة الأرباح المحتجزة</u>					
رصيد الأرباح المحتجزة أول الفترة	٣٠٠٠٠	-			٣٠٠٠٠
صافي الربح عن الفترة	١٢٥٠٠٠	٤٠٠٠٠			١٦٥٠٠٠
رصيد الأرباح المحتجزة آخر الفترة	١٥٥٠٠٠	٤٠٠٠٠			١٩٥٠٠٠
<u>ثالثاً: قائمة المركز المالي</u>					
أصول ثابتة	٣٥٠٠٠٠	٨٠٠٠٠			٤٣٠٠٠٠
بضاعة آخر المدة	٣٥٠٠٠	١٥٠٠٠			٥٠٠٠٠
مدينون	٥٥٠٠٠	٢٠٠٠٠			٧٥٠٠٠
حـ/ جاري فرع السعودية	١٠٠٠٠٠			١٠٠٠٠٠	

بيــــــــان	المركز الرئيسي	فرع السعودية	الاستبعادات مدين	الاستبعادات دائن	القوائم المالية الموحدة
نقدية	٩٠٠٠٠	٦٠٠٠٠			١٥٠٠٠٠
مجموع	٦٣٠٠٠٠	١٧٥٠٠٠			٧٠٥٠٠٠
الالتزامات وحقوق الملكية:					
رأس المال	٤٢٥٠٠٠				٤٢٥٠٠٠
أرباح محتجزة	١٥٥٠٠٠	٤٠٠٠٠			١٩٥٠٠٠
دائنون	٥٠٠٠٠	٣٠٠٠٠			٨٠٠٠٠
حـ/ جاري المركز الرئيسي		١٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠		
أرباح ترجمة		٥٠٠٠			٥٠٠٠
مجموع	٦٣٠٠٠٠	١٧٥٠٠٠	١٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠	٧٠٥٠٠٠

ثانياً: إعداد القوائم المالية الموحدة:

يتم استخدام البيانات الظاهرة في خانة القوائم المالية الموحدة بورقة العمل في إعداد القوائم المالية الموحدة على النحو التالي:

(أ) قائمة الدخل الموحدة لشركة الإخلاص العربية عن السنة المنتهية في ٢٠١٠/١٢/٣١

المبيعات		٤٢٠٠٠٠
يطرح: تكلفة المبيعات		
بضاعة أول المدة	٤٠٠٠٠	
(+) مشتريات	١٦٥٠٠٠	
تكلفة البضاعة المتاحة للبيع	٢٠٥٠٠٠	
(-) بضاعة آخر المدة	(٥٠٠٠٠)	
تكلفة البضاعة المباعة		١٥٥٠٠٠

مجمل الربح		٢٦٥٠٠٠
(-) مصروفات متنوعة		(١٠٠٠٠٠)
صافي الربح عن الفترة		**١٦٥٠٠٠**

(ب) قائمة الأرباح المحتجزة الموحدة لشركة الإخلاص العربية

عن السنة المنتهية في ٢٠١٠/١٢/٣١

رصيد الأرباح المحتجزة أول الفترة	٣٠٠٠٠
(+) صافي الربح عن الفترة	١٦٥٠٠٠
رصيد الأرباح المحتجزة آخر الفترة	١٩٥٠٠٠

(ج) قائمة المركز المالي لشركة الإخلاص العربية

في ٢٠١٠/١٢/٣١

الأصول:	
أصول ثابتة	٤٣٠٠٠٠
بضاعة آخر المدة	٥٠٠٠٠
مدينون	٧٥٠٠٠
نقدية	١٥٠٠٠٠
مجموع الأصول	**٧٠٥٠٠٠**
الالتزامات وحقوق الملكية:	
رأس المال	٤٢٥٠٠٠
الأرباح المحتجزة	١٩٥٠٠٠
أرباح ترجمة	٥٠٠٠
دائنون	٨٠٠٠٠
مجموع الالتزامات وحقوق الملكية	**٧٠٥٠٠٠**

مثال (٢):

فيما يلي ميزان المراجعة للشركة المصرية للأجهزة الطبية وفرع الشركة بدولة الإمارات في ٢٠١٠/١٢/٣١:

بيــــــان	المركز الرئيسي بمصر		فرع الإمارات "بعد الترجمة للعملة المحلية بمصر"	
	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة	أرصدة مدينة	أرصدة دائنة
أصول ثابتة	٥٠٠٠٠٠		٣٠٠٠٠٠	
مدينون	١١٤٢٣١		٨٠٠٠٠	
دائنون		١٠٠٠٠٠		٤٣٠٠٠
نقدية	١٠٠٠٠٠		٧٥٠٠٠	
بضاعة أول المدة	٨٠٠٠٠		٤٠٠٠٠	
أرباح محتجزة		٦٠٠٠٠		
بضاعة واردة من المركز الرئيسي			٦٥٠٠٠	
حـ/ جاري فرع الإمارات	٣٥٠٠٠٠			
حـ/ تسوية فرع الإمارات		٢٤٢٣١		
مشتريات	١٥٠٠٠٠		٦٠٠٠٠	
مبيعات		٣٥٠٠٠٠		٢٥٠٠٠٠
مصروفات متنوعة	٥٠٠٠٠		٣٠٠٠٠	
رأس المال		٧٦٠٠٠٠		
حـ/ جاري المركز الرئيسي				٣٥٠٠٠٠
بضاعة مرسلة للفرع		٥٠٠٠٠		
أرباح ترجمة				٧٠٠٠
	١٣٤٤٢٣١	١٣٤٤٢٣١	٦٥٠٠٠٠	٦٥٠٠٠٠

فإذا علمت أن:

١) بضاعة آخر المدة بالمركز الرئيسي مقومة بالتكلفة بمبلغ ٦٠٠٠٠ جنيه مصري.

٢) أن المركز الرئيسي يقوم بإرسال البضاعة إلى فرع الإمارات مقومة بسعر يزيد ٣٠% عن التكلفة.

٣) أن البضاعة الخاصة بفرع الإمارات (أول المدة، أخر المدة) تتكون من البضاعة المرسلة له من المركز الرئيسى وتبلغ قيمة بضاعة آخر المدة بالفرع ما يعادل ٢٠٠٠٠ جنيه مصرى.

المطلوب: إعداد القوائم المالية الموحدة للشركة المصرية للأجهزة الطبية.

الحــل

أولاً: إعداد ورقة العمل:

أ- قيود الاستبعاد:

١- يتم تعديل قيمة بضاعة أول المدة لدى فرع الإمارات وذلك باستبعاد مجمل الربح المضاف إلى تكلفة هذه البضاعة وذلك كما يلي:

مجمل الربح المضاف إلى بضاعة أول المدة للفرع = ٤٠٠٠٠ × $\frac{\%٣٠}{\%١٣٠}$ = ٩٢٣١

ويتم الاستبعاد بموجب القيد التالي:

٩٢٣١		من حـ/ تسوية فرع الإمارات
	٩٢٣١	إلى حـ/ بضاعة أول المدة

٢- يتم تعديل قيمة بضاعة آخر المدة لدى فرع الإمارات وذلك باستبعاد مجمل الربح المضاف إلى تكلفة هذه البضاعة وذلك كما يلي:

مجمل الربح المضاف إلى بضاعة آخر المدة للفرع = ٢٠٠٠٠ × $\frac{\%٣٠}{\%١٣٠}$ = ٤٦١٥

ويتم الاستبعاد بموجب القيد التالي:

٤٦١٥		من حـ/ بضاعة آخر المدة (قائمة الدخل)
	٤٦١٥	إلى حـ/ بضاعة آخر المدة (قائمة المركز المالي)

٣- يتم استبعاد حـ/ البضاعة المرسلة للفرع، وحـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي وذلك كما يلي:

مجمل الربح المضاف إلى البضاعة الواردة = ٦٥٠٠٠ × $\frac{\%٣٠}{\%١٣٠}$ = ١٥٠٠٠

ويتم الاستبعاد بموجب القيد التالي:

		من مذكورين
٥٠٠٠٠		حـ/ البضاعة المرسلة للفرع
١٥٠٠٠		حـ/ تسوية فرع الإمارات
	٦٥٠٠٠	إلى حـ/ البضاعة الواردة من المركز الرئيسي

٤- يتم استبعاد حـ/ جاري المركز الرئيسي، وحـ/ جاري فرع "الإمارات"، وذلك بموجب القيد التالي:

٣٥٠٠٠٠		من حـ/ جاري المركز الرئيسي
	٣٥٠٠٠٠	إلى حـ/ جاري فرع الإمارات

ب- ورقة العمل:

بيـــــــان	المركز الرئيسي	فرع السعودية	الاستبعادات مدين	الاستبعادات دائن	القوائم المالية الموحدة
أولاً: قائمة الدخل					
المبيعات	٣٥٠٠٠٠	٢٥٠٠٠٠			٦٠٠٠٠٠
بضاعة مرسلة للفرع	٥٠٠٠٠		٥٠٠٠٠		
بضاعة آخر المدة	٦٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	٤٦١٥		٧٥٣٨٥
مجموع	٤٦٠٠٠٠	٢٧٠٠٠٠			٦٧٥٣٨٥
بضاعة أول المدة	٨٠٠٠٠	٤٠٠٠٠		٩٢٣١	١١٠٧٦٩
المشتريات	١٥٠٠٠٠	٦٠٠٠٠			٢١٠٠٠٠
بضاعة واردة من المركز الرئيسي		٦٥٠٠٠		٦٥٠٠٠	
مصروفات متنوعة	٥٠٠٠٠	٣٠٠٠٠			٨٠٠٠٠
مجموع	٢٨٠٠٠٠	١٩٥٠٠٠	٥٤٦١٥	٧٤٢٣١	٤٠٠٧٦٩
صافي أرباح الفترة	١٨٠٠٠٠	٧٥٠٠٠	٥٤٦١٥	٧٤٢٣١	٢٧٤٦١٦

بيـــــــــان	المركز الرئيسي	فرع السعودية	الاستبعادات مدين	الاستبعادات دائن	القوائم المالية الموحدة
ثانياً: قائمة الأرباح المحتجزة					
أرباح المحتجزة أول الفترة	٦٠٠٠٠				٦٠٠٠٠
صافي أرباح الفترة	١٨٠٠٠٠	٧٥٠٠٠			٢٧٤٦١٦
أرباح محتجزة آخر الفترة	٢٤٠٠٠٠	٧٥٠٠٠	٥٤٦١٥	٧٤٢٣١	٣٣٤٦١٦
ثالثاً: قائمة المركز المالي					
أصول ثابتة	٥٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠			٨٠٠٠٠٠
بضاعة آخر المدة	٦٠٠٠٠	٢٠٠٠٠		٤٦١٥	٧٥٣٨٥
مدينون	١١٤٢٣١	٨٠٠٠٠			١٩٤٢٣١
حـ/ جاري فرع الإمارات	٣٥٠٠٠٠			٣٥٠٠٠٠	
نقدية	١٠٠٠٠٠	٧٥٠٠٠			١٧٥٠٠٠
مجموع	**١١٢٤٢٣١**	**٤٧٥٠٠٠**			**١٢٤٤٦١٦**
الالتزامات وحقوق الملكية:					
رأس المال	٧٦٠٠٠٠				٧٦٠٠٠٠
أرباح محتجزة	٢٤٠٠٠٠	٧٥٠٠٠	٥٤٦١٥	٧٤٢٣١	٣٣٤٦١٦
أرباح ترجمة		٧٠٠٠			٧٠٠٠
دائنون	١٠٠٠٠٠	٤٣٠٠٠			١٤٣٠٠٠



بيـــــــــان	المركز الرئيسي	فرع السعودية	الاستبعادات		القوائم المالية الموحدة
			مدين	دائن	
حـ/ جاري المركز الرئيسي		٣٥٠٠٠٠	٣٥٠٠٠٠		
حـ/ تسوية فرع الإمارات	٢٤٢٣١		٢٤٢٣١		
مجموع	١١٢٤٢٣١	٤٧٥٠٠٠	٤٢٨٨٤٦	٤٢٨٨٤٦	١٢٤٤٦١٦

ثانياً: إعداد القوائم المالية الموحدة:

(أ) قائمة الدخل الموحدة للشركة المصرية للأجهزة الطبية عن السنة المنتهية في ٢٠١٠/١٢/٣١

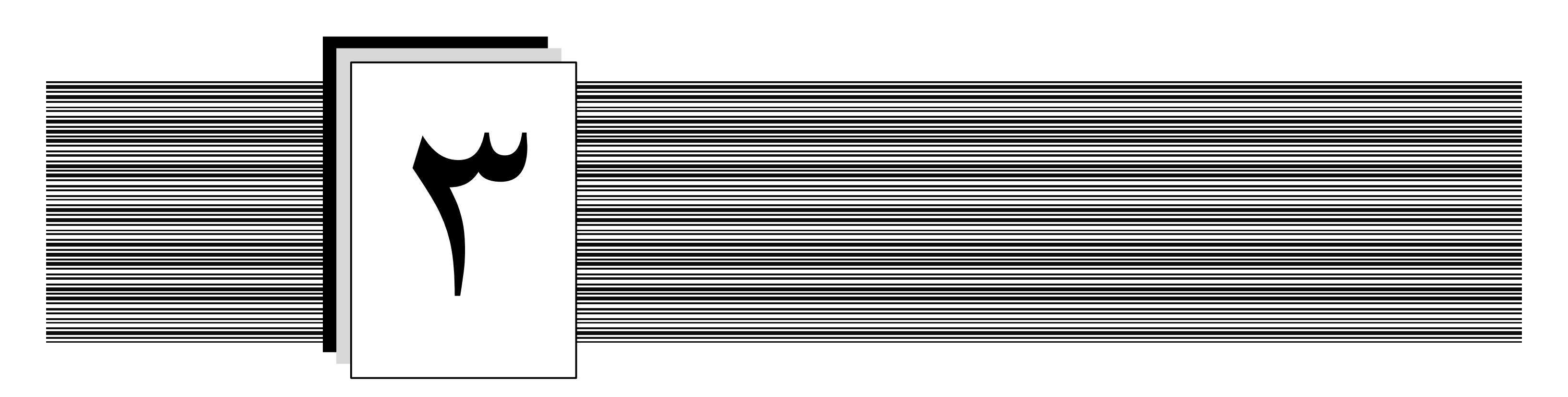
البيان		
المبيعات		٦٠٠٠٠٠
يطرح: تكلفة المبيعات		
بضاعة أول المدة	١١٠٧٦٩	
(+) مشتريات	٢١٠٠٠٠	
تكلفة البضاعة المتاحة للبيع	٣٢٠٧٦٩	
(-) بضاعة آخر المدة	(٧٥٣٨٥)	
تكلفة البضاعة المباعة		٢٤٥٣٨٤
مجمل الربح		٣٥٤٦١٦
(-) مصروفات متنوعة		(٨٠٠٠٠)
صافي الربح عن الفترة		**٢٧٤٦١٦**

(ب) قائمة الأرباح المحتجزة الموحدة للشركة المصرية للأجهزة الطبية عن السنة المنتهية في ٢٠١٠/١٢/٣١

البيان	
رصيد الأرباح المحتجزة أول الفترة	٦٠٠٠٠
(+) صافي الربح عن الفترة	٢٧٤٦١٦
رصيد الأرباح المحتجزة آخر الفترة	٣٣٤٦١٦

(ج) قائمة المركز المالي للشركة المصرية للأجهزة الطبية في ٢٠١٠/١٢/٣١

البيان	المبلغ
الأصول:	
أصول ثابتة	٨٠٠٠٠٠
بضاعة آخر المدة	٧٥٣٨٥
مدينون	١٩٤٢٣١
نقدية	١٧٥٠٠٠
مجموع الأصول	١٢٤٤٦١٦
الالتزامات وحقوق الملكية:	
رأس المال	٧٦٠٠٠٠
الأرباح المحتجزة	٣٣٤٦١٦
أرباح ترجمة	٧٠٠٠
دائنون	١٤٣٠٠٠
مجموع الالتزامات وحقوق الملكية	**١٢٤٤٦١٦**



٣/ الفصل الثالث

التجارة الالكترونية : المزايا والتحديات

:C

تعد التجارة الإلكترونية إحدى نتائج ثورة المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات، وهى تعتبر أسلوباً جديداً من أساليب التجارة التى تتم من خلال الوسائل الإلكترونية الحديثة، حيث أصبحت تنتشر بصورة مذهلة حتى أصبح يشار لهذا العصر بعصر التجارة الإلكترونية حيث يبلغ معدل نمو التجارة الإلكترونية حوالى١٢٧% سنوياً وهو معدل نمو مذهل لم يشهد مثيله من قبل.

وتحقق التجارة الإلكترونية العديد من المزايا على مستوى المستهلكين الأفراد، وعلى مستوى المشروعات، وعلى المستوى القومى، وكذلك على المستوى العالمى.

ورغم العديد من المزايا التى تحققها التجارة الإلكترونية، إلا أن هناك العديد من التحديات التى تواجهها.

ولقد تزايد الاهتمام بالتجارة الإلكترونية على كافة المستويات، حيث أصبحت تحتل جزءاً كبيراً من اهتمام الأفراد والمشروعات والحكومات على المستوى العالمى ، كما أصبحت الحاجة ملحة لبث مزيدا من الثقة فى الأنشطة التى تتم من خلال التجارة الإلكترونية، والمعلومات الناتجة عن تلك الأنشطة.

وبناءً على ذلك، سوف يتم التعرض فى هذا الفصل للنقاط التالية :

أولاً : تعريف التجارة الإلكترونية وأنواعها ومراحلها.

ثانياً : مزايا التجارة الإلكترونية وتحدياتها .

أولاً:تعريف التجارة الإلكترونية وأنواعها ومراحلها:

(أ) تعريف التجارة الإلكترونية :

عندما توصف التجارة بأنها تجارة إلكترونية، فإن هذا يعنى أن هذه التجارة تتم من خلال وسائل الاتصال الإلكترونية الحديثة والتى من أهمها شبكة الإنترنت العالمية.

فالتجارة الإلكترونية تعد من أهم الخدمات التى تقدم عبر شبكات الاتصال، فهى تطور طبيعى نتيجة للتطور الهائل فى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات٠

ولقد وردت العديد من التعاريف للتجارة الإلكترونية، منها أن التجارة الإلكترونية تشمل أى صفقة للمشروع تتم إلكترونياً، سواء كانت الصفقة بين المشروع ومشروع آخر أو بين المشروع وعملائه، وقد كان التبادل الإلكترونى للبيانات مقصوراً على الاستخدام بواسطة المشروعات الضخمة التى يمكنها توفير الاستثمار المطلوب، أما الآن فقد اتسع نطاق التجارة الإلكترونية وأصبح يشمل الصفقات التى تتم بين المشروعات الصغيرة من خلال شبكة الإنترنت٠

وقد عرفتها لجنة التجارة الإلكترونية بأنها تنفيذ بعض أو كل المعاملات التجارية فى السلع والخدمات التى تتم بين مشروع تجارى وآخر، أو بين مشروع تجارى ومستهلك، وذلك باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويشمل ذلك العديد من الأنشطة مثل التسويق والإعلان، وعرض أدلة للسلع، وتوفير معلومات عن المنتجات والخدمات، والقيام ببحوث عن السوق وعقد الصفقات، وتنفيذ عمليات الشراء بما فى ذلك تسليم السلع غير المادية، وسداد وتحويل الأموال إلكترونياً، كما تتضمن أيضاً الخدمات التى تقدم للعميل بعد إتمام عملية البيع٠

وعرفت التجارة الإلكترونية بأنها مجموعة متكاملة من العمليات التى تدعم الأنشطة التجارية عبر شبكات الإتصال، وتشمل هذه الأنشطة توفير معلومات عن المنتجات والخدمات، من خلال إتمام الصفقات مع العديد من الأطراف وكذلك توفير الأمن لتلك الصفقات٠

ويرى Alex Birch وآخرون أن مستقبل الشراء سوف يتم تحديده من خلال وسائل الإتصال الإلكترونية ، فالشراء الإلكترونى هو شراء السلع والخدمات عبر شبكة الإنترنت، ومن المتوقع أن يتنامى هذا السوق بشكل كبير، وسيكون الأكثر أهمية بالنسبة للمستهلك، كما أنه سوف يسبب ثورة كبيرة فى كافة المجالات٠



ومن التعاريف السابقة، يمكن تحديد أهم الخصائص المميزة للتجارة الإلكترونية كما يلى:

(١) التجارة الإلكترونية عبارة عن صفقات تتم بين طرفين أحدهما بائع والآخر مشترى فى أى مكان من العالم، وقد يكونا مشروعاً وآخر ، أو مشروع ومستهلك ، أو بين حكومة ومشروع٠

(٢) تنصب التجارة الإلكترونية على بيع أو شراء السلع المادية وكذلك السلع غير المادية كالخدمات والمعلومات وبرامج الكمبيوتر٠

(٣) أن التجارة الإلكترونية تتم من خلال وسائل الاتصال الحديثة والتى أهمها شبكة الإنترنت، حيث يتم تنفيذ جميع إجراءات العمليات التجارية بما فى ذلك تسليم السلع غير المادية من خلال الشبكة٠

(٤) أن التجارة الإلكترونية تمر بالعديد من المراحل بدءاً من مرحلة دراسة السوق والإعلان والترويج للمنتج أو الخدمة، ثم مرحلة التفاوض، ثم عقد الصفقات وإبرام العقود، ثم تسليم السلع غير المادية إلكترونياً والسلع المادية عبر الحدود الدولية، وسداد وتحويل الأموال إلكترونياً من خلال وسائل الدفع الإلكترونى، وحتى خدمات ما بعد البيع٠

(٥) إن التجارة الإلكترونية تتم فى إطار مجموعة من الضوابط أو بروتوكولات للتعامل من خلال الشبكة٠

(٦) يتم تبادل المعلومات فى شكل إلكترونى، ومن ثم تتميز التجارة الإلكترونية بعدم وجود مستندات ورقية للصفقات المبرمة٠

(٧) إن التعاقد وإبرام الصفقات يتم بصورة فورية من خلال الشبكة والذى بدوره سوف ينعكس على النظام المحاسبى للمشروع، وكذلك على عمل مراجع الحسابات، حيث يمثل تحدياً بالنسبة لمجال المحاسبة والمراجعة٠

ومما سبق يمكن وضع التعريف التالى للتجارة الإلكترونية: "التجارة الإلكترونية هى عمليات بيع وشراء السلع المنظورة وغير المنظورة بين طرفين وذلك باستخدام وسائل الاتصالات الحديثة، وتمر بالعديد من المراحل بدءاً من دراسة السوق والإعلان



والترويج للسلع والخدمات، ثم التفاوض ثم التعاقد وإبرام الصفقات بصورة فورية، والتسليم، وسداد الأموال وتحويلها إلكترونياً " .

(ب) أنواع التجارة الإلكترونية :

تتعدد أنواع التجارة الإلكترونية وفقاً لطبيعة الأطراف المتعاقدة ومن أهم أنواع التجارة الإلكترونية ما يلى :

(١) التجارة الإلكترونية بين مشروع ومشروع :

Business- To- Business Electronic Commerce

ويعد هذا النوع من التجارة الإلكترونية هو أقدم أنواعها، حيث بدأ من خلال شبكات القيمة المضافة "VAN"، ثم تطورت التجارة الإلكترونية، وتعددت أنواعها عندما أصبحت تتم من خلال شبكة الإنترنت.

كما يعد هذا النوع أيضاً هو أكثر أنواع التجارة الإلكترونية شيوعاً، فقد أشارت إحدى الإحصائيات إلى أن حجم التعامل فى هذا القطاع يصل لحوالى٨٥% من إجمالى حجم التجارة الإلكترونية.

ويمكن القول بأن التجارة الإلكترونية بين مشروع وآخر هو نظام لإتمام الصفقات بين المشروعات بطريقة إلكترونية، وعندما يتعاقد اثنان من المشروعات بهذه الطريقة، فإن كلاً منهما يمكنه الاستفادة من تخفيض وقت الاتصال، ولأنه من خلال التجارة الإلكترونية يتم تبادل المعلومات السرية التى تتسم بالخصوصية، فإنه لابد وأن تكون الشبكة آمنة، لذلك فإن المشروعات تعقد الصفقات مع المشروعات المشتركة فى الشبكة والذين يطلق عليهم الشركاء الإلكترونيين Electronic Partners، فيكون من حق هؤلاء الشركاء فقط أن يخترقوا النظام، ويحصلوا على معلومات عن الشركات الأخرى.

ومن ذلك نجد أن هذا النوع من التجارة الإلكترونية يعمل على تحسين العلاقات بين المشروعات، ويجعلها تعمل معاً فى شكل تعاونى، حيث أن التجارة الإلكترونية بين المشروعات لديها القدرة على تحسين إدارة الأمور التالية :

- العلاقات مع الموردين: حيث يتم تحويلهم إلى شركاء إلكترونيين.
- المخزون: من حيث رقابة المخزون من أجل تخفيض التكاليف.
- قنوات التوزيع: حيث تساعد على تنويع قنوات التوزيع مع تدعيم وتطوير القنوات الحالية.
- تقليل العمليات الخاصة بإرسال مستندات النقل والشحن وأوامر الشراء.
- القدرة البيعية: حيث يتم توفير معلومات حديثة أولاً بأول Up- To- Date عن الإنتاج من أجل تدعيم الإتصالات مع العملاء.
- عمليات الدفع : من خلال تحسين الإتصالات بين الشركة ومورديها.
- السيولة: من خلال تبادل العملات الدولية المختلفة.

<u>(٢) التجارة الإلكترونية بين مشروع ومستهلك :</u>

Business- To- Consumer Electronic Commerce

هنا تكون العلاقة التجارية بين المشروع والمستهلك النهائى ، ولقد ظهر هذا النوع من التجارة الإلكترونية وإزداد إنتشاره بعد إستخدام شبكة الإنترنت فى المعاملات التجارية، حيث أصبحت المشروعات لها مواقع على الشبكة تعتبر بمثابة متاجر إلكترونية تعرض من خلالها منتجاتها، ويقوم المستهلك بإختيار أفضل المنتجات بأنسب الأسعار، ويتم التفاوض وإتمام التعاقد فى شكل إلكترونى أيضاً عبر الشبكة.أي أن التجارة الإلكترونية بين مشروع ومستهلك أصبحت تعكس خبرة الشراء الحقيقية فى العالم فى شكل متاجر إلكترونية فعالة.

ولقد كانت المشروعات تتبع أسلوباً واحداً للتسويق عبر شبكة الإنترنت، حيث كانت تقوم بتقديم معلومات موجزة على مواقعها على الشبكة مع عرض بروتوكولات الدفع الآمن و كتالوجات المشتريات.

ولكن مع تزايد مواقع المشروعات على شبكة الإنترنت بدأت تزداد المتاجر الإلكترونية الفعالة عبر الشبكة، من خلال إستخدام الإمكانيات الهائلة للإنترنت، وبدأت الشركات فى الإستفادة من هذه الإمكانيات فى عمل بحوث عن السوق من خلال تجميع معلومات عن العملاء ورغباتهم وذلك ليس من أجل جذب العملاء فقط، ولكن من أجل



الإحتفاظ بهم كعملاء دائمين للمشروع، مما ساعد على تدعيم هذا النوع من التجارة الإلكترونية.

(٣) التجارة الإلكترونية بين مشروع وحكومة :

Business- to- Administration

وهذا النوع من التجارة الإلكترونية يتم بين المشروعات المختلفة ووحدات الإدارة المحلية حيث تغطى جميع التحويلات-مثل دفع الضرائب-والتعاملات التى تتم بين الشركات وهيئات الإدارة المحلية.

وبذلك يتضح أن هذا النوع من التجارة الإلكترونية يعمل على تيسير التعامل مع الوحدات الحكومية، حيث يمكن تحويل المستحقات الحكومية من خلال شبكة الإنترنت، وكذلك إجراء المناقصات، كما يمكن عرض اللوائح الحكومية اللازمة للتعامل مع الوحدات الحكومية من خلال الشبكة وذلك من أجل إستمرار التفاعل بين المشروعات وبين تلك الوحدات الحكومية.

(جـ) مراحل التجارة الإلكترونية ومجالات استخدامها :

تتم التجارة الإلكترونية من خلال عدة مراحل يمكن عرضها فيما يلى :

(١) مرحلة الترويج للمنتجات والخدمات عبر شبكة الإنترنت :

فى هذه المرحلة تقوم المشروعات بالإعلان عن منتجاتها وخدماتها عبر الشبكة من خلال توفير المعلومات المختلفة عن هذه المنتجات والخدمات على موقع المشروع على الشبكة والذى يعتبر متجراً إلكترونياً فى هذه الحالة، ويتم توفير هذه المعلومات من خلال الكتالوجات بطريقة مناسبة من حيث الكم والكيف والسرعة المطلوبة.

(٢) مرحلــة التفــاوض :

فى هذه المرحلة يتم التفاوض بين الأطراف المتعاقدة، حيث يتم تبادل المعلومات الضرورية لإتمام الصفقة الإلكترونية ، فإذا كانت تلك الصفقة بين مشروع

وأحد عملائه، فإن العميل يقوم بإبداء رغبته فى شراء أحد المنتجات أو الحصول على إحدى الخدمات المتاحة من خلال الموقع، ثم يطلب منه إدخال بعض المعلومات الشخصية الضرورية لإتمام الصفقة مثل الاسم، والعنوان، ورقم التليفون، ورقم ونوع بطاقة الائتمان، وتاريخ صلاحيتها، وعنوان البريد الإلكترونى الخاص به٠كذلك يتم الاتفاق بين المشروع والعميل على خطة محددة للتشفير تحكم عملية الاتصال بينهما، وذلك من أجل توفيرا لأمن للصفقة المبرمة .

(٣) مرحلة عقد الصفقات وإتمام عملية البيع :

وفى هذه المرحلة يتم إجراء التعاقد وإتمام عملية البيع بين المشروعات وبعضها البعض، أو بين المشروعات والعملاء بوسيلة اتصال سريعة، حيث يتم نقل جميع العقود القانونية والأوراق وكذلك الرسوم والصور عبر الشبكة بطريقة إلكترونية، ويتم عقد وتنفيذ الاتفاق النهائى بسرعة فائقة مع الحفاظ على السرية، علاوة على تخفيض الوقت والتكاليف٠

(٤) مرحلة السداد الإلكترونى :

وفى هذه المرحلة يتم دفع قيمة المنتجات أو الخدمات التى تم التعاقد عليها، ومن أهم وسائل الدفع المستخدمة ما يلى :

أ-الدفع النقدى عند التسليم :

وتقتصر هذه الوسيلة على البضائع والمنتجات المادية التى يتم تسليمها خارج نطاق الشبكة، حيث يتم تسليم هذه البضائع والمنتجات المادية عبر المنافذ الجمركية للدول ، وعند التسليم يتم سداد قيمة تلك البضائع والمنتجات بصورة نقدية حسب الاتفاق المسبق بين أطراف الصفقة٠

ب-الدفع من خلال بطاقات الائتمان:

وتعتبر هذه الوسيلة الأكثر انتشاراً فى المعاملات التجارية عبر شبكة الإنترنت٠ وعلاقة الائتمان هنا تكون بين حامل البطاقة ومصدرها ، ومن مزايا استخدام بطاقات

الائتمان أنه لم يعد يتعين على المستخدمين حمل الأموال النقدية معهم لسداد قيمة أى منتج، وفى البداية كان يتم تقديم أرقام بطاقات الائتمان وأسماء المستخدمين وتاريخ الانتهاء فى استمارات غير آمنة بالإنترنت، ثم تم تحديث هذه العملية لتشمل إجراءات لضمان أن البيانات الخاصة ببطاقة الائتمان لا تظهر أمام المستخدمين الآخرين وذلك من خلال إجراء عملية التشفير لتلك البيانات، ولضمان أن المشروع الذى يتم إرسال البيانات إليه، هو الجهة الوحيدة التى تتلقاها۰

ج-الدفع عن طريق النقود الإلكترونية

ويقصد بالنقود الإلكترونية المدفوعات من خلال قنوات الاتصال الإلكترونية كالإنترنت، وتتجه العديد من الدول للتوسع فى استخدام النقود الإلكترونية وتسوية الحسابات فيما بين العملاء والبنوك من خلال شبكة الإنترنت۰

وقد ظهرت النقود الإلكترونية فى صورة مختلفة، ولكن حتى الآن لم يظهر أى تقنين أو مواصفات قياسية للنقود الإلكترونية۰

(٤) مرحلة التسليم :

تتوقف طريقة التسليم على طبيعة المنتجات أو الخدمات المتعاقد عليها، فإذا كان التعاقد ينصب على منتجات غير ملموسة أو خدمات مقدمة أو معلومات، فإن التسليم يتم الكترونيا أيضاً من خلال شبكة الإنترنت، حيث يقوم العميل بتحميل هذه المنتجات الرقمية مباشرة من الشبكة الى الحاسب الشخصى له .

أما إذا كان التعاقد ينصب على منتجات ملموسة ، فإن التسليم يتم خارج الشبكة عبر المنافذ الجمركية للدول ، حيث يتم الاتفاق على مكان التسليم من خلال البريد الالكترونى .

وبعد إتمام عملية التسليم، فإن المشروعات توفر للعملاء خدمات ما بعد البيع وذلك من أجل ضمان استمرار تعاملهم معها۰



ب-مجالات استخدام التجارة الإلكترونية :

تتعدد مجالات استخدام التجارة الإلكترونية، والتى يتمثل أهمها فيما يلى :

(١) تجارة التجزئة Retail، والتى قد تتمثل فى تجارة الكتب والمجلات بصفة أساسية، فبعد تحديد الكتب والمجلات المطلوبة شراؤها، والتعرف على أسعارها يتم الدفع إلكترونياً، ويتم التسليم عن طريق الناشر.

(٢) البنوك والتمويل Finance، حيث تقوم البنوك بتوفير الخدمات الإلكترونية مثل التعرف على رصيد الحساب ومتابعة الأسعار بالبورصات وغيرها من المعلومات التى تهم العملاء.

(٣) التوزيع Distribution، وقد يتمثل ذلك فى توزيع المنتجات الإلكترونية مثل البرامج وأجهزة الحاسب.

(٤) التصميمات الهندسية Engineering، حيث يمكن القيام بتصميم منتج جديد بدون التواجد فى المكان نفسه من خلال مجموعة عمل.

(٥) التعاملات التجارية Business Support، ويحدث ذلك من خلال التبادل التجارى بين الشركات أو بينها وبين المستهلكين، حيث تقوم الشركات بعرض كتالوجات إلكترونية للمنتجات، والقيام بعملية التبادل بمراحلها المختلفة.

(٦) النشر Publishing، وذلك من خلال قيام شركات النشر بعرض إصداراتها من الجرائد والمجلات إلكترونياً من خلال الشبكة.

(٧) الخدمات المتخصصة Professional Services ، وذلك مثل الاستشارات الطبية والقانونية، والهندسية والإدارية.

(٨) التجارة الدولية International، وذلك مثل برنامج نقاط التجارة الدولية، والذى أنشئ بهدف زيادة كفاءة التجارة الدولية .

وبذلك يتضح مدى اتساع نطاق معاملات التجارة الالكترونية ،حيث تمتد لتشمل العديد من المجالات الهامة ، الأمر الذى يوضح مدى أهمية هذا النمط من التجارة و من ثم ضرورة الاهتمام بها على كافة المستويات .

ثانيا: مزايا التجارة الإلكترونية وتحدياتها

(أ) مزايا التجارة الالكترونية

تحقق التجارة الإلكترونية العديد من المزايا سواء بالنسبة للأفراد بائعين كانوا أم مشترين، وكذلك بالنسبة للمشروعات وزيادة قدرتها على تحقيق أهدافها ومن ثم قدرتها على الاستمرار، وكذلك تتحقق العديد من المزايا على المستوى القومى وعلى المستوى العالمى، ويمكن عرض أهم هذه المزايا كما يلى :

(أ) مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة للأفراد :

تحقق التجارة الإلكترونية العديد من المزايا لكلاً من البائع والمشترى.

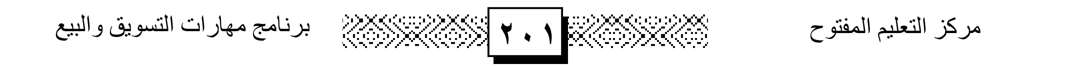
- بالنسبــة للبائــع :

(١) تمكن التجارة الإلكترونية البائع من الوصول للأسواق العالمية، فلا حدود أو قيود زمانية أو مكانية فى ظل التجارة الإلكترونية، ومن ثم فهى تزيد من الفرص المتاحة أمام البائع لعرض منتجاته فى مختلف الأسواق بأقل التكاليف.

(٢) تمكن التجارة الإلكترونية البائع من الحصول على معلومات فورية عن الأسواق ورغبات المستهلكين، بما يحقق له الاستجابة السريعة لإحتياجات المستهلكين.

(٣) تحقق التجارة الإلكترونية مزيداً من المبيعات الكلية للبائع كل يوم كما أنها تحقق تنوعا فى نوعية هذه المبيعات، فيمكن للبائع بيع الكتب والمجلات، الزهور، البرامج ، بالإضافة للمنتجات الاستهلاكية والخدمات الأخرى، مما يؤدى إلى إتساع آفاق التعامل التجارى بالنسبة للبائعين.

(٤) تشجع التجارة الإلكترونية البائع على تحسين جودة منتجاته، ومن ثم زيادة قدرته على المنافسة أمام غيره من البائعين وتحقيق مزيداً من الفرص للنجاح.



- بالنسبــة للمشتــرى :

(١) تمكـن التجـارة الإلكترونيـة المـشترى مـن التعـرف علـى مـا هـو متـاح بالأسـواق المختلفة، والمفاضلة بينها لإختيار ما يناسبه، ممـا يحسن مـن فـرص الإختيـار أمـام المشترى حيث أن التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنـت تـوفر للمستهلك المزيـد من الاختيارات كما توفر له الراحة وذلك بالمقارنة بالوسائل التقليدية للشراء٠

(٢) يتمكن المشترى فى ظل التجارة الإلكترونية مـن الحصول علـى المنتجـات التـى تلبى إحتياجاته بالجودة المناسبة والسعر المناسب، وبأكبر سرعة ممكنة٠

(٣) تمكن التجارة الإلكترونية العملاء من التسوق٢٤ ساعة يومياً على مدار العام من أى مكان فى العالم.

(٤) تحقـق التجـارة الإلكترونيـة للمـشترى إمكانيـة الحـصول علـى منتجـات وخـدمات جديدة لم تكن متاحة من قبل٠

(٥) تمكـن التجـارة الإلكترونيـة المـشترى مـن الحـصول علـى سـلع أكثـر جـودة وبـسعر مـنخفض، مـع وجـود تـشكيلة أفـضل مـن المنتجـات بـسبب إتـساع الـسوق وزيـادة المنافسة بين المشروعات

(٦) فـى ظـل التجـارة الإلكترونيـة فـإن خدمـة المـستهلك تـصبح أكثـر كفـاءة، حيـث يـتم الإجابـة علـى تـساؤلات وإهتمامـات المـستهلكين مـن خـلال الموقـع الإلكترونـى للمشروع على الشبكة وكذلك من خلال البريد الإلكترونى، كما يتم تحسين خدمات ما بعد البيع، مما ينعكس على تحسين العلاقات بين البائعين والمشترين٠

<u>(ب) مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة للمشروعات :</u>

<u>تحقـق التجـارة الإلكترونيـة العديـد مـن المزايـا بالنـسبة للمـشروعات، ومـن هـذه المزايا ما يلى :</u>

(١) تعـد التجـارة الإلكترونيـة عبـر شـبكة الإنترنـت وسـيلة متميـزة للوصـول إلـى الأسواق العالمية فى وقت واحد وبأقل التكاليـف، حتـى أن أصـغر المـشروعات أصبح يمكنها العمل فى السوق العالمى مما يحقق لها العديد من المزايا٠



(٢) تعمل التجارة الإلكترونية على تخفيض تكاليف إتمام الصفقات ، وكذلك تخفيض تكاليف إدارة الأعمال، حيث تنخفض التكاليف الإدارية والعامة نتيجة الاستغناء عن المستندات الورقية. وفى ذلك يقول البعض أنه فى ظل التجارة الإلكترونية يكون هناك إنخفاض فى التكاليف عن التجارة التقليدية، فعلى الرغم أن إنشاء موقع إلكترونى للمشروع على شبكة الإنترنت يترتب عليه تكاليف معينة، إلا أن تكلفة استخدام الشبكة تعتبر منخفضة بالنسبة لقنوات التوزيع الأخرى، وقد أوضحت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) أن التبادل الإلكترونى للبيانات قد أدى إلى خفض تكلفة توزيع الخدمات المالية والتأمين والبرمجيات بنسبة تتراوح بين ٥٠%،٩٠% ويتركز هذا الانخفاض فى قطاع التصدير حيث يمكن تحميل الخدمات على الشبكة بدون تحمل مصاريف الشحن، وحتى بالنسبة لتصدير السلع فان التجارة الإلكترونية تخفض المصاريف الإدارية المتصلة بالمبادلات بنسبة٢٥%.

بالإضافة لذلك، فإن التجارة الإلكترونية تعمل على تخفيض تكاليف التخزين ومن ثم تخفيض المخاطر المرتبطة به، حيث يمكن للمشروعات أن تحتفظ بالمخزون عند الحد الأدنى، كما يمكن ربط الطلب على السلع إلكترونياً بشكل متكامل مع أسلوب التصنيع ، فتنخفض تكاليف التخزين إلى حد كبير.

(٣) فى ظل التجارة الإلكترونية يتم تخفيض وقت الدورة التجارية إلى حد كبير المرتبط بتقديم وتسليم المعلومات والخدمات الأخرى وكذلك المنتجات، فبالنسبة لبعض المنتجات يكون توزيعها بمجرد إنتاجها، ونفس الشيئ بالنسبة للمعلومات والخدمات الأخرى ، بالإضافة لتسهيل إجراءات التعاقد بين أطراف العملية التجارية مما يؤدى أيضاً لاختصار الوقت المستغرق فى إتمام العملية التجارية.

(٤) يتم تحسين عملية الترويج فى ظل التجارة الإلكترونية، وكذلك يتم إيجاد فرص جديدة للبيع وقنوات جديدة للتوزيع حيث أنه يمكن للمشروعات من خلال التجارة



الإلكترونية أن تخترق أسواقاً جديدة لم تكن تستطيع الوصول إليها من قبل بالوسائل التقليدية٠

(٥) تعمل التجارة الإلكترونية على تدعيم قدرة المشروعات على المنافسة حيث يمكن من خلالها توفير المعلومات المختلفة عن المنتجات والأسواق ورغبات المستهلكين، مما يساعد المشروعات على تقديم المنتجات المطلوبة بالجودة المناسبة وبأسعار مناسبة، الأمر الذى ينعكس على نجاح هذه المشروعات واستمرارها٠

(٦) تساهم التجارة الإلكترونية فى تحقيق أهداف المشروعات من خلال ترشيد عملية اتخاذ القرارات، وتقليل الأخطاء وتخفيض التكاليف، مما يؤدى إلى المحافظة على حقوق أصحاب المشروع وزيادة الربحية، كما أن دخول المشروعات فى مجال التجارة الإلكترونية يساهم فى توفير السيولة الكافية للمشروع، وقد أثبتت إحدى الدراسات الميدانية أن ٨٠% من المشروعات محل الدراسة قد حققت معدل عائد على الاستثمار ROI موجب وذلك من خلال تحولها الحديث إلى مجال التجارة الإلكترونية٠

ولا شك أن وجود السيولة الكافية بالمشروع مع تحقيق معدلات مرتفعة من الربحية يعد من أهم العوامل التى تدعم قدرة المشروع على الاستمرار٠

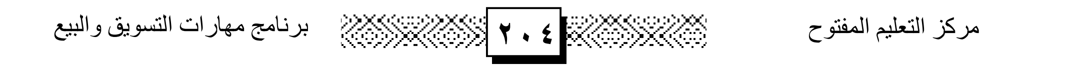
(ج) مزايا التجارة الإلكترونية على المستوى القومى :

تحقق التجارة الإلكترونية العديد من المزايا على المستوى القومى منها :

(١) تساهم التجارة الإلكترونية فى تحقيق الإنفتاح على الإقتصاد العالمى وذلك من خلال زيادة قدرة المشروعات على إختراق الأسواق العالمية، مما يعود بالنفع على تلك المشروعات وعلى الإقتصاد القومى٠

(٢) تعمل التجارة الإلكترونية على زيادة القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية، ومن ثم تساهم فى زيادة الصادرات٠

(٣) تساهم التجارة الإلكترونية فى تنمية العديد من الصناعات خاصة فى مجالات تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، الأمر الذى يساهم فى زيادة معدلات التنمية٠



(٤) تساهم التجارة الإلكترونية فى توفير فرص عمل جديدة، حيث يمكن للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم المشاركة فى حركة التجارة العالمية، كذلك تساهم فى إرتفاع معدلات الأجور للعاملين فى هذا المجال.

(٥) تعتبر التجارة الإلكترونية وسيلة لتحسين الخدمات الحكومية، حيث يمكن من خلالها تبسيط الإجراءات الحكومية للتيسير على المتعاملين مع الجهات الحكومية، كذلك يمكن تحصيل رسوم الخدمات الحكومية إلكترونياً.

(٦) تساعد التجارة الإلكترونية على تنشيط حركة سوق الأوراق المالية، وذلك من خلال إستخدامها لصغار المدخرين الذين يمكنهم متابعة حركة السوق، وتنفيذ أوامر البيع والشراء من خلال شبكة الإنترنت.

(٧) تساهم التجارة الإلكترونية فى زيادة القدرة على أداء بعض البرامج القومية الهامة مثل الرعاية الصحية القومية وغيرها والتى يكون أدائها بالوسائل المعتادة أمر مكلف للغاية.

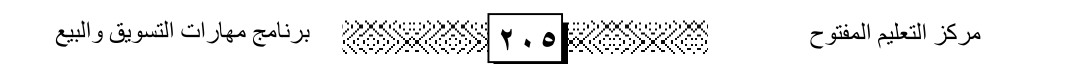
(د) <u>مزايا التجارة الإلكترونية على المستوى العالمى :</u>

<u>هناك العديد من المزايا التى تحققها التجارة الإلكترونية على المستوى العالمى، منها:</u>

(١) تعتبر التجارة الإلكترونية تطبيقاً مباشراً لفكرة العولمة حيث ساهمت فى جعل العالم كله قرية صغيرة مع القضاء على الحواجز والمسافات.

(٢) أدت التجارة الإلكترونية إلى زيادة حجم التداول التجارى العالمى عما كان عليه من قبل، فقد وصل التداول عبر الشبكة الدولية "الإنترنت" فى أمريكا وحدها إلى عدة مليارات من الدولارات من الصادرات.

(٣) إذا كانت شبكة الإنترنت وهى إحدى نتائج ثورة المعلومات وتكنولوجيا الإتصالات، قد حققت مزيداً من الإتصال الفعال بين أطراف العالم، فإن التجارة الإلكترونية عبر الشبكة تعد أهم إستخداماتها على الإطلاق، حيث أن بيع المنتجات والخدمات عبر الشبكة تمثل حوالى٨٥% من إيرادات مواقع الشبكة.



(٤) ساهمت التجارة الإلكترونية فى إعادة التفكير وترتيب الإهتمامات لكى تصبح اهتمامات عالمية، فقد تغير العالم من حولنا ولم تعد المشروعات قومية أو حتى دولية ولكنها أصبحت مشروعات عالمية مما أحدث تأثيراً على معظم تلك المشروعات.

(٥) ساهمت التجارة الإلكترونية فى إيجاد وسائل إتجار توافق عصر المعلومات، ففى عصر المعلومات والإتجاه نحو قضاء ساعات طويلة أمام الحواسب ومواقع الإنترنت تغدو الحاجة ملحة إلى توافق الأنماط التجارية مع سمات هذا العصر وسلوكياته وتعد التجارة الإلكترونية أفضل سبيل لأحداث هذا التوافق.

(٦) ساهمت التجارة الإلكترونية فى تطوير الأداء التجارى والخدمى على مستوى العالم، فالتجارة الإلكترونية تتيح الإتصال الفورى بين الأطراف المختلفة على مستوى العالم كما أنها أدت إلى سهولة الوصول إلى مراكز الإستهلاك العالمى، كما تحقق الإتصال بالبورصات العالمية، كما أنها تخفض من تكلفة التصدير والتسويق العالمى.

(ب) التحديات التى تواجه التجارة الإلكترونية :

بالرغم من المزايا العديدة التى تحققها التجارة الإلكترونية على كافة المستويات، إلا أن هناك العديد من التحديات التى تواجهها .

ويمكن استعراض أهم التحديات التى تواجه التجارة الإلكترونية فيما يلى :

(١) التحدى الخاص بالبنية التحتية :

يعد توفر البنية التحتية الملائمة من حيث شبكات الاتصالات والمعلومات والخدمات المالية من أهم العوامل التى تساعد على نجاح التجارة الإلكترونية وإنتشارها، حيث أن المشاركة فى التجارة الإلكترونية يحتاج إلى بنية معلوماتية كبيرة ومتطورة سواءً على مستوى شبكات الإتصالات أو على مستوى ميكنة الأعمال والمهام.

ويعتبر عدم توفر البنية التحتية الملائمة لإجراء معاملات التجارة الإلكترونية فى العديد من الدول، أحد المعوقات الأساسية التى تعوق إنتشار التجارة الإلكترونية بالشكل المطلوب. حيث " يعتبر النقص فى الخطوط الهاتفية أحد العقبات التى تقف فى طريق إستخدام الإنترنت، لأن قلة الكثافة الهاتفية تجعل من المنافسة فى مجال الإقتصاد المعلوماتى أمر صعب.

كما تعانى كثير من الدول من نقص الخبرات والمهارات الفنية المطلوبة ، كما أن هناك ضعفاً فى البنية التحتية الخاصة بالخدمات المالية، ولا شك أن ذلك يحد من إنتشار التجارة الإلكترونية وإستمرارها ، ولذلك لابد من إعادة بناء وتصميم شبكات الإتصالات المحلية وربطها مع الشبكة الدولية للمعلومات من خلال إستخدام تكنولوجيا مستحدثة وسريعة وآمنة، كما يجب دعم الخبرات والمهارات الفنية اللازمة ، وكذلك تطوير الخدمات المالية من أجل مساندة عمليات التجارة الإلكترونية.

(٢) التحدى الخاص بالعوامل الاجتماعية والنفسية :

هناك العديد من العوامل الاجتماعية والنفسية التى تمثل تحديات تواجه إنتشار التجارة الإلكترونية، ولعل أهم هذه العوامل ما يلى :

أ-مقاومة التغيير :

إن مقاومة التغيير تعد من أهم العقبات التى تواجه التجارة الإلكترونية، فلقد اعتاد المستهلكون رؤية السلع عند الشراء، وفى بعض الأحيان يتاح لهم إمكانية تجربتها قبل الشراء أما فى ظل التجارة الإلكترونية فلا يتاح لهم ذلك لإختلاف أسلوب الشراء فيفضل المستهلكون إتباع الأسلوب الذى إعتادوا عليه عند الشراء ، لذلك يلزم التعريف بخصائص التجارة الإلكترونية والتوعية بمميزاتها.

ب-الفروق الثقافية :

هناك العديد من الفروق الثقافية بين بلدان العالم، ولعل هذا يمثل أحد التحديات التى تواجه انتشار التجارة الإلكترونية فاللغة تمثل أحد المعوقات، فقد أشارت إحدى الدراسات أن حوالى ٨٢% من المواقع الموجودة على الشبكة تستخدم اللغة الإنجليزية،



وتلك اللغة قد لا يجيدها العديد من سكان العالم٠ كذلك يثار التساؤل عن كيفية حماية قيم الدول وعاداتها وتقاليدها من السلع المعروضة على شبكة الإنترنت٠

لذلك يجب على الشركات التى تمارس أنشطة التجارة الإلكترونية أن تأخذ فى اعتبارها تلك الفروق الثقافية عند الإعلان عن السلع والخدمات ، وذلك حتى تستطيع أن تلقى القبول من أكبر عدد ممكن من المستهلكين على مستوى العالم٠

ج-الخوف من البطالة :

هناك تخوف مستمر من الإستغناء عن الكثير من العاملين عند إحلال الوسائل الإلكترونية محل الوسائل التقليدية٠ وهذا يعد من أهم العوامل الاجتماعية التى تعوق انتشار التجارة الإلكترونية، حيث يعتقد أن تطبيق التجارة الإلكترونية يمثل تهديداً بالإستغناء عن العمالة فى بعض التخصصات مثل التسويق الذى يتضمن وظائف المبيعات والمشتريات، حيث أن تنفيذ الصفقات التجارية من خلال التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت يتم بآليات تقوم بكل هذه الوظائف بالدقة والسرعة الفائقتين وبالتكلفة الأقل عنها فى العمليات التقليدية، لذا تتضاءل الحاجة إلى وظائف المبيعات والمشتريات التقليدية، وترى الباحثة أنه يمكن إعادة هيكلة العمالة عن طريق عقد دورات تدريبية مكثفة للعمالة فى التخصصات التقليدية من أجل توفير الخبرات والمهارات اللازمة فى مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات٠

د- نقـص الوعـى :

يعتبر نقص الوعى أحد أهم معوقات إنتشار التجارة الإلكترونية فى العالم، فالعديد من المستهلكين لا يعرفون الكثير عن خصائصها والأسلوب المتبع سواء فى التعاقد أو الدفع، مما يحد من الإقبال على التعامل من خلال التجارة الإلكترونية، فبالرغم من أن التجارة الإلكترونية أصبحت منتشرة فى كافة أشكالها، إلا أن ما يحدث خلف شاشة الكمبيوتر ما زال أقل وضوحاً بالنسبة للكثيرين، ولعل ذلك يستدعى-من وجهة نظر الباحثة- ضرورة نشر معلومات كافية عن التجارة الإلكترونية عبر كافة وسائل الإعلام،



وذلك لزيادة الوعى لدى المستهلكين ومن ثم ترغيبهم فى التعامل من خلال التجارة الإلكترونية.

هـ- فجـوة الثقـة :

هناك نقص فى الثقة بين الأطراف التى تتعامل من خلال التجارة الإلكترونية حيث أن العديد منا ينظر لشبكة الإنترنت بخوف وعدم ثقة كأى تكنولوجيا جديدة.

ونقص الثقة بين الأطراف المتعاملة من خلال التجارة الإلكترونية يمثل فجوة يجب محاولة تضييقها قدر الإمكان حتى يمكن تدعيم أنشطة التجارة الإلكترونية وانتشارها عبر العالم.

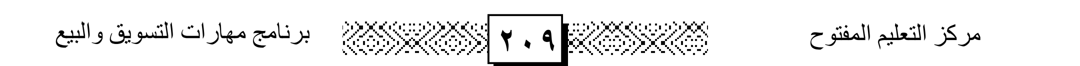
فمن جانب المستهلكين هناك نقص فى الثقة فيما يتعلق بالمشروعات التى يتم التعاقد معها وتخوف من أن تكون مشروعات وهمية، ومن ثم يكون هناك تخوف من إعطاء أرقام بطاقات الائتمان خوفاً من سحب الرصيد. كما أن هناك نقص فى الثقة فيما يتعلق بجودة السلع المقدمة عبر الشبكة، فالعديد من المستهلكين مازالوا مترددين فى الإقدام على الشراء من خلال شبكة الإنترنت بسبب إحساسهم بالمخاطر المتعلقة بجودة السلعة أو الخدمة، كذلك هناك نقص فى الثقة فى إتمام الصفقة .

أما من جانب البائعين، فهناك نقص فى الثقة فيما يتعلق بتحصيل قيمة السلع والخدمات المباعة، فلا يزال انعدام الثقة بالتسديد عبر الوسائل الإلكترونية يشكل عقبة عالمية، على الرغم من أنه بدأ يقل فى وقتنا الحالى، لكنه يعتبر عائقاً قوياً.

ولعل وجود فجوة الثقة تلك هى التى دعت إلى القول بأنه من الضرورى وجود طرف ثالث موثوق فيه، يقوم بدور الوسيط بين المستهلكين والبائعين، حيث يمد المستهلكين بمعلومات موثوق فيها عن البائعين، ويدعم الثقة بين الطرفين.

(٣) التحدى الخاص بالمنافسة الشديدة :

فى ظل التجارة الإلكترونية، سوف تزداد حدة المنافسة بين المشروعات على المستوى العالمى، وسوف تخترق المشروعات العالمية الأسواق المحلية فتصبح



المنافسة عالمية حتى داخل الأسواق المحلية، وسوف تتوافر بالأسواق العديد من المنتجات بمستويات جودة مختلفة، وبأسعار مختلفة، حيث يظهر فى ظل التجارة الإلكترونية شكل جديد من المنافسة الشديدة، حيث توجد منتجات متشابهة بمستويات مختلفة من الجودة، وبأسعار مختلفة، وسوف يكون الإقبال على المنتجات ذات مستوى الجودة الأعلى والسعر الأقل.

وفى ظل تلك الظروف الجديدة، لن تستطيع العديد من المشروعات الاستمرار لعدم قدرتها على الصمود أمام تلك المنافسة الشديدة، فبالإضافة لعدم قدرتها على الحصول على نصيب من السوق الجديدة، فهى أيضاً سوف تتعرض لمخاطر فقد المستهلك التقليدى الذى اعتاد شراء منتجاتها، فالمنافسة الشديدة قد تحد من قدرة المشروع على الإستمرار خاصة إذا لم يقم المشروع برفع مستوى جودة منتجاته وتقديم أسعار تنافسية.

لذلك يجب على المشروعات أن تحاول الوصول بمنتجاتها إلى أعلى مستوى ممكن من الجودة، وأن تتبع كافة الوسائل التى تمكنها من تخفيض أسعارها، وذلك حتى يمكنها الصمود أمام تلك المنافسة الشديدة، ومن ثم تستطيع الاستمرار فى ظل التجارة الإلكترونية.

(٤) التحدى الخاص بوسائل الدفع :

هناك العديد من الأساليب المستحدثة لدفع قيمة المنتجات والخدمات المشتراه من خلال التجارة الإلكترونية مثل بطاقات الائتمان، والشيكات الإلكترونية، والعملات الرقمية.. وغيرها من وسائل الدفع.

والتحدى الذى يواجه التجارة الإلكترونية فى هذا الصدد، هو عدم تعود المستهلكين التعامل بإستخدام تلك الوسائل الإلكترونية للدفع، بالإضافة للتخوف المصاحب لإستخدامها.

ولعل ذلك يبرز أهمية دور البنوك فى هذا الصدد، من حيث تعزيز التعامل باستخدام تلك الوسائل الحديثة.



ولكن الواقع يشير إلى أنه لا تزال البنوك التجارية لا تبدى اهتماماً كافياً بالتجارة الإلكترونية والمشاركة فيها على الرغم من أن هذه المشاركة تعد أمراً جوهرياً لنمو وانتشار التجارة الإلكترونية٠

لذلك يجب أن تهتم البنوك بمجال التجارة الإلكترونية وأن تعمل على تعزيز التعامل من خلالها بإستخدام الوسائل الحديثة للدفع٠

(٥) التحدى الخاص بالجهود التشريعية :

بالرغم من صدور القانون النموذجى للتجارة الإلكترونية سنة١٩٩٧ الذى أعدته لجنة الأمم المتحدة للقانون التجارى، إلا أن العديد من الدول لم تكتمل فيها الجهود التشريعية التى تدعم التجارة الإلكترونية وآلياتها٠

فهناك العديد من المشاكل القانونية التى تمثل تحدياً يواجه نمو وتطور التجارة الإلكترونية، والتى من أهمها مشكلتان هما :مشكلة غياب المستندات الورقية، مشكلة التوقيع الإلكترونى ومدى حجيته .

§ مشكلة غياب المستندات الورقية :

إن الإثبات قانوناً هو إقامة الدليل أمام القضاء بالطرق التى حددها القانون على وجود واقعة قانونية ترتبت عليها آثارها٠ والكتابة هى أقوى طرق الإثبات ولها قوة مطلقة بحيث يمكن أن تثبت عن طريقها كافة مصادر الحقوق٠

وقد كان من المعتاد فى مجال المعاملات التجارية أن يتم تسجيل الصفقات من خلال الكتابة فى مستندات ورقية، والتى تعتبر الأساس فى إثبات أى معاملات تجارية، ومن ثم إثبات الحقوق والتى تستند إليها الأطراف المتنازعة إذا تم إقامة دعوى أمام القضاء٠

وبذلك يتضح أن النظم القانونية القائمة تعتبر الدليل الكتابى من خلال المستندات الورقية هو أقوى أدلة الإثبات على الإطلاق، الأمر الذى يمثل عقبة كبيرة فى طريق تطور التجارة الإلكترونية ونموها٠



ففى ظل التجارة الإلكترونية فإن كافة الإجراءات والمراسلات بين طرفى المعاملة تتم إلكترونياً دون إستخدام أى أوراق، مما يشكل صعوبة فى إثبات العقود والتعاملات٠٠٠ وهكذا تصبح الرسالة الإلكترونية هى السند القانونى الوحيد المتاح لكلا الطرفين فى حالة نشوء أى نزاع بينهما، وبالتالى فإن ذلك يفتح المجال أمام قضية أدلة الإثبات القانونى، وأثرها كحقائق أمام نمو التجارة الإلكترونية، حيث أن الجهات القضائية قد تتردد فى الاعتراف بهذه الصفقات من خلال الرسائل الإلكترونية، حيث تعتبرها أقل فى حجيتها من المستندات الورقية٠

ويمكن القول بأنه يجب تطوير التشريعات القانونية القائمة بحيث يتم الاعتراف بالرسائل الإلكترونية كدليل إثبات قانونى حيث أن الاعتراف بالرسائل الإلكترونية وإعطاؤها نفس الحجية فى الإثبات المتوفرة للمستندات الورقية أمام المحاكم سوف يساهم فى تطوير التجارة الإلكترونية ، حيث لابد من وضع الضمانات القانونية اللازمة التى تكفل الحماية لكلا المتعاقدين عبر شبكة الإنترنت، بالإضافة إلى إحداث نوعاً من الموائمة والتنسيق بين القوانين الموجودة، وإجراء التعديلات القانونية اللازمة لضبط عمليات التجارة الإلكترونية .

§ مشكلة التوقيع الإلكترونى ومدى حجيته :

من المشكلات القانونية التى تواجه التجارة الإلكترونية، مدى الإثبات المادى بالنسبة للتوقيع على الرسائل الإلكترونية المتبادلة عند إتمام عمليات البيع أو الشراء أى مدى الحجية القانونية للتوقيع الإلكترونى أمام القانون والقضاء٠

ففى ظل التجارة التقليدية، يقوم المتعاقدون بعد كتابة العقد بالتوقيع عليه وذلك لإضفاء الشرعية على هذا العقد وحتى يمكن الإحتجاج به أمام القضاء إذا لزم الأمر، حيث أن التوقيع يدل على هوية صاحبه ويفيد إلتزامه بما وقع عليه ، وقد يكون هذا التوقيع فى شكل إمضاء أو ختم أو حتى بصمة إصبع٠

أما فى ظل التجارة الإلكترونية، فإن التوقيع يتخذ شكلاً مختلفاً، حيث يكون فى شكل توقيع رقمى، وهنا نتساءل: هل يمكن أن يضمن التوقيع الإلكترونى إضفاء الشرعية على الرسائل المتبادلة تماماً كما يفعل التوقيع التقليدى على المستندات الورقية؟ .

ويمكن القول بأنه قد وجد أن الحاسبات الآلية يمكن أن تقدم بديلاً مقبولاً لمسألة التوقيع بحيث تعطى ضمانات أكيدة فيما يتعلق بشخصيات الأطراف المعنية، ومن ثم إضفاء الشرعية اللازمة على البيانات المتبادلة، ويتم ذلك عن طريق العمل بنظام النداء العكسى أو مفاتيح الاختبار، وشفرة إضفاء الشرعية، بهدف التأكد من هوية مصدر الرسالة، ولعل ذلك يعد أكثر ضماناً وأمناً من مجرد التوقيع على محرر ورقى قد يسهل تزويره، حيث أن التوقيع الإلكترونى يتميز بثلاث خصائص هى:

١- أنه شخصى.

٢- أنه غير قابل للتقليد لأنه لا يتخذ شكلاً مادياً، بل هو مبنى على معادلة رياضية يصعب الكشف عن مقوماتها.

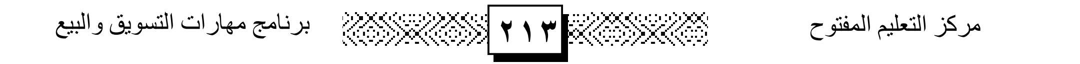
٣- أنه إمضاء متغير بتعدد المراسلات، وتتعلق هذه الخاصية بالإمضاء الرقمى المبنى على تقنية التشفير، وفى ذلك ضماناً للإمضاء الإلكترونى.

لذلك يجب الاعتراف بالتوقيع الإلكترونى وصلاحيته وقوة حجيته فى إثبات الحقوق بين الأطراف المتعاقدة ، كما يجب أن يكون هناك تعاون فى وضع تشريع قانونى دولى يحكم التعامل من خلال التجارة الإلكترونية، لأن تعدد التشريعات وتضاربها يعوق إنتشار التجارة الإلكترونية ونموها.

(٦) التحدى الخاص بالأمن والخصوصية :

لعل من أبرز التحديات التى تواجه التجارة الإلكترونية هو قضية الأمن والخصوصية، حيث يثير هذا التحدى عدة تساؤلات منها :

- ما مدى توافر الأمن فى الصفقات المبرمة عبر شبكة الإنترنت وخاصة بعد ظهور الجرائم المعلوماتية التى تخص أمن المستهلك؟



- ما مدى إمكانية المحافظة على المعلومات الشخصية للمتعاملين من خلال صفقات التجارة الإلكترونية، أى ما مدى إمكانية احترام الخصوصية؟

ويقصد بالأمن تحقيق الحماية لمحتوى الرسائل أو البيانات ضد محاولات التغيير أو التعديل أو المحو خلال كافة مراحل التبادل وضمان التحقق من شخصية كلا من المرسل والمستقبل.

كما يقصد بالخصوصية ألا يتم إستخدام المعلومات والرسائل فى صورتها الكلية أو بأى صورة جزئية فى غير الغرض المرخص به من صاحب المعلومة أو الرسالة، وأن يقتصر الإستخدام أيضاً على الشخص أو الجهة المرسل إليها الرسالة، ودون أى حق لها فى إتاحة ما بها من بيانات أو معلومات لأى جهة أخرى إلا بموافقة صريحة من صاحب الشأن.

وتوافر الأمن والخصوصية للمعلومات المتبادلة بين أطراف التجارة الإلكترونية يحقق عدة مزايا منها :

١- وصول هذه البيانات من مصدرها إلى مكان وصولها السليم.
٢- وصول البيانات بنفس محتوياتها التى تم إرسالها.
٣- عدم وجود إحتمال حصول أى شخص غير مسئول على هذه البيانات أثناء إنتقالها .

من ذلك تتضح مدى أهمية توافر الأمن والخصوصية لصفقات التجارة الإلكترونية، حيث أن قضية الأمن والخصوصية تعد من أخطر القضايا فى التعامل مع الإنترنت، حيث يعد تأمين المعلومات المالية عن المستهلكين من الأمور الهامة للغاية.

ورغم ذلك فقد حدثت بعض الجرائم المعلوماتية مثل السرقة والنصب والتزوير والحصول على المعلومات بطريقة غير مشروعة، وذلك نتيجة لعدم توافر القدر الملائم من الأمن والخصوصية بالنسبة للمعلومات المتبادلة بين أطراف التجارة الإلكترونية، ففى ظل التجارة الإلكترونية ظهر نوعاً جديداً من اللصوص هدفهم إختراق الشبكة والحصول على المعلومات بطريقة غير مشروعة، حيث يقوموا بالحصول على

أرقام بطاقات الإئتمان للمتعاملين أثناء تداولها عبر الشبكة ثم يقوموا بعمليات شراء بها مما يؤدى إلى تحمل أصحاب بطاقات الائتمان لنتائج عمليات شراء لم يقوموا بها.

كما أن عدم القدرة على تحديد هوية الأطراف المتعاملة من خلال الصفقات يؤدى إلى إمكانية حدوث عمليات نصب عبر الشبكة، الأمر الذى قد يؤدى إلى كثير من المنازعات بين الأطراف المتعاقدة.

ومما يزيد من صعوبة الأمر أن هذا النوع من الجرائم يصعب إثباته أو حتى اكتشافه، حيث أن جرائم الكمبيوتر والشبكات يصعب إثباتها أمام المحاكم عند التقاضى أو حتى مجرد إكتشافها، وذلك لأن المجرم غالباً ما يكون على دراية واسعة وخبرة بتكنولوجيا المعلومات.

ومما لا شك فيه أن عدم تأمين شبكة الإنترنت وحمايتها من الإختراق يعد من أخطر التحديات التى تواجه التجارة الإلكترونية، حيث يؤدى إلى فقدان الثقة بين الأطراف المتعاملة عبر الشبكة، الأمر الذى قد يحد من إقبال الأفراد والمشروعات على التعامل من خلال التجارة الإلكترونية، فقد أوضحت إحدى الدراسات أن المستهلكين حذرين من الشراء عبر شبكة الإنترنت بسبب قلقهم على الخصوصية، ووجدت الدراسة أن٦١% من أولئك الذين لا يستخدمون شبكة الإنترنت فى العمليات التجارية سيكون من المحتمل إستخدامهم لها إذا توافرت لديهم الثقة فى حماية معلوماتهم الشخصية.

كما أوضحت دراسة أخرى قام بها مكتب المحاسبة العام GAO أن البائعين عبر الشبكة لا يوفرون لعملائهم على مواقعهم بالشبكة المعلومات الملائمة سواء عن كيفية حماية المعلومات وتوافر الأمن والخصوصية أو كيفية الإنجاز الأفضل للعمليات التجارية.

من ذلك يتضح أن تأمين شبكة الإنترنت يعد السبيل الوحيد لمنع حدوث جرائم المعلومات ، ولتوفير مناخ تجارى ملائم يتصف بالثقة والاعتمادية بين الأطراف المتعاملة من خلال التجارة الإلكترونية.



ولتحقيق ذلك، فقد قامت العديد من شركات إنتاج التكنولوجيا بإستحداث العديد من الوسائل لتوفير قدر ملائم من الأمن والخصوصية فى معاملات التجارة الإلكترونية٠ومن هذه الوسائل ما يلى :

١-تشفير البيانات :

يعتمد هذا الأسلوب على تغيير محتوى الرسالة بإستخدام أسلوب محدد يسمى مفتاح التشفير وذلك قبل إرسال الرسالة، على أن تكون لدى المستقبل القدرة على إستعادة محتوى الرسالة فى صورتها الأصلية٠ وهذا الأسلوب يتم الإعتماد عليه عند إستخدام التوقيع الإلكترونى٠

٢-وضع بروتوكولات لتبادل المعلومات عبر الشبكة :

قامت العديد من الجهات بوضع بروتوكولات للتعامل عبر الشبكة منها، بروتوكول المعاملات الإلكترونية الآمنة ،الذى تم وضعه بهدف تأمين المعاملات المالية عبر شبكة الإنترنت باستخدام بطاقات الائتمان ، وكذلك بروتوكول رقابة الرسائل عبر الإنترنت وكذلك بروتوكول تحليل العنوان السرى ٠

كما أن هناك عدة اتفاقيات نموذجية مثل الاتفاق النموذجى الأوروبى، والاتفاق النموذجى لتبادل البيانات إلكترونياً بالمملكة المتحدة٠

وكذلك نظام بوليرو الذى يهدف إلى توفير برنامج لضمان تبادل مأمون لمعلومات التجارة الإلكترونية عن طريق تجميع مركزى للبيانات، وقد قامت بإنشاء هذا النظام جمعية الإتصالات المالية بين المصارف العالمية٠

٣-وجود هيئة الإعتماد الإلكترونية :

حيث تقوم هذه الهيئة بإصدار شهادة تحقيق شخصية إلكترونية على كل معاملة/ رسالة تتم، وتتضمن هذه الشهادة بيانات عن المرسل منه ، ونسخة من المفتاح العام له، وتاريخ انتهاء صلاحية هذه الشهادة٠

٤-استخدام الأساليب الذكية لتأمين المعلومات :

حيث يتم استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعى لتأمين المعلومات التى يتم تبادلها عبر شبكة الإنترنت٠

مما سبق يمكن القول بأن إزدهار ونمو التجارة الإلكترونية يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمدى توافر الثقة بين الأطراف المتعاملة والذى يعتمد فى المقام الأول على مدى توافر إعتبارات الأمن والخصوصية لعمليات التجارة الإلكترونية، مع مراعاة الحفاظ على مزايا إستخدام شبكة الإنترنت، والتى أهمها قدرتها على إتاحة قدر كبير من المعلومات بسرعة فائقة وبسهولة مما يحقق اعتبارات إقتصادية المعلومات، أى يجب تحقيق التوازن بين الجانبين.

وبعد إستعراض أهم التحديات التى تواجه التجارة الإلكترونية يمكن القول أنه بالرغم من وجود تلك التحديات إلا أنها لا يجب أن تقف عقبة فى سبيل نمو وإزدهار التجارة الإلكترونية وذلك بإيجاد الوسائل المناسبة للتغلب عليها، وذلك من أجل الاستفادة بالمزايا العديدة التى تحققها التجارة الإلكترونية، فبالرغم من الصعوبات المصاحبة للتجارة الإلكترونية فى الوقت الحالى إلا أن المؤشرات ترجح إرتفاع معدلات إستخدامها باستمرار ، وخاصة بعد انتشار وتكثيف التكنولوجيا، ويتوقع الخبراء بأن مزايا التجارة الإلكترونية فى طريقها للتغلب على التحديات التى تواجهها٠